Hal Elrod, Cameron Herold
& Honorée Corder
Nguyệt Minh *dịch*

BUỔI SÁNG DIỆU KỲ

dành cho **doanh nhân**

6 bước khởi đầu ngày mới giúp bạn lột xác
và xây dựng một doanh nghiệp
THÀNH CÔNG ĐỘT PHÁ

alphabooks
NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

Đời ngắn, đừng ngủ dài!

Mỗi chúng ta luôn khát khao được đổi đời và không ngừng mơ mộng về đỉnh cao tiền tài, danh vọng. Nhưng có mấy người trân trọng từng phút giây và đủ dũng khí biến điều đó thành sự thật? Thay vì sinh hoạt điều độ, lên kế hoạch trước cho ngày hôm sau và dậy sớm tập thể dục, 95% dân số thế giới lại chọn làm những con "cú đêm" và "sâu ngủ". Họ cuống cuồng thức giấc với thân tâm mệt mỏi rã rời. Người muộn học, kẻ muộn làm... Ngày qua ngày, tháng qua tháng, họ quay cuồng với cuộc sống hệt như chú chuột hamster "bận rộn" với chiếc vòng quay của mình.

Khi cả thế giới đang say ngủ, những người thành đạt ngoài kia đã sẵn sàng đón chào ngày mới. Tim Cook, "ông trùm công nghệ" của Apple thức dậy từ 4 giờ sáng để kiểm tra e-mail. Richard Branson, CEO đình đám của Tập đoàn Virgin không kéo rèm cửa trước khi đi ngủ để được ánh nắng mặt trời đánh thức lúc 6 giờ sáng. Thật vậy, cách chúng ta khởi động buổi sáng sẽ quyết định nhịp điệu và năng suất làm việc của cả ngày. Một ngày mới bắt đầu với năng lượng tràn trề và sự tập trung cao độ chắc chắn sẽ diễn ra vô cùng suôn sẻ, giúp chúng ta chinh phục mọi mục tiêu đặt ra và tiến gần hơn đến cuộc sống mong ước.

Hiểu rõ điều này hơn ai hết, Hal Elrod và nhóm đồng tác giả đã cùng nhau viết bộ sách *The Miracle Morning (Buổi sáng diệu kỳ)* gồm tám cuốn, nhằm chia sẻ những thói quen tích cực buổi sáng và nghi thức Life S.A.V.E.R.S. được "đo ni đóng giày" cho từng nhóm đối tượng: doanh nhân, nhà tiếp thị mạng lưới, sinh viên, chuyên viên bất động sản, nhà văn, nhân viên bán hàng, các bậc cha mẹ và gia đình. Tất cả những thông tin trong bộ sách được đúc rút từ chính trải nghiệm của Hal Elrod, người đã mạnh mẽ vượt qua vụ tai nạn thảm khốc ở tuổi 20 và căn bệnh ung thư quái ác để trở thành doanh nhân và tác giả nổi tiếng. Bộ sách thành công vang dội khi được dịch ra 27 ngôn ngữ với 200.000 người đến từ 70 quốc gia luyện tập và áp dụng những phương pháp mà

ông cùng các cộng sự giới thiệu.

Trên tay bạn là một trong năm cuốn thuộc bộ sách Buổi sáng diệu kỳ được Alpha Books mua bản quyền và phát hành nhằm lan tỏa tinh thần hứng khởi chào đón ngày mới tại Việt Nam:

- *Buổi sáng diệu kỳ dành cho sinh viên*
- *Buổi sáng diệu kỳ dành cho người bán hàng*
- *Buổi sáng diệu kỳ dành cho doanh nhân*
- *Buổi sáng diệu kỳ dành cho nhà tiếp thị mạng lưới*
- *Và cuốn Buổi sáng diệu kỳ xuất bản năm 2017 được đông đảo bạn đọc đón nhận.*

Đây chắc chắn sẽ là liều thuốc tinh thần cho bất kỳ ai chưa thành công trong việc chỉnh đốn kỷ luật bản thân và lãng phí khung thời gian "vàng" trong ngày. Buổi sáng diệu kỳ là cách nhanh nhất để bạn khai phá tiềm năng của chính mình và tận hưởng cuộc sống phong phú, trọn vẹn.

Trân trọng giới thiệu!

Công ty Cổ phần Sách Alpha

Lời mời đặc biệt từ Hal

Độc giả và những người thực hành *Buổi sáng diệu kỳ* đã cùng xây dựng nên một cộng đồng phi thường với hơn 200.000 thành viên có cùng tư tưởng từ khắp nơi trên thế giới, những người thức dậy một cách có chủ đích mỗi ngày và dành thời gian trau dồi tiềm năng vô hạn trong mình, đồng thời giúp những người khác làm điều tương tự.

Là tác giả của *Buổi sáng diệu kỳ*, tôi cảm thấy mình có trách nhiệm phải tạo nên một cộng đồng trực tuyến, nơi độc giả có thể kết nối, tìm kiếm động lực, chia sẻ những bí quyết hay nhất, hỗ trợ lẫn nhau, thảo luận về cuốn sách, đăng tải video, tìm bạn đồng hành hay thậm chí là trao đổi những công thức pha đồ uống và các bài tập thể dục hữu ích.

Tuy nhiên, thành thực mà nói, tôi chẳng thể ngờ rằng Buổi sáng diệu kỳ lại có thể trở thành một trong những cộng đồng trực tuyến tích cực, gắn kết và hiệu quả nhất trên thế giới hiện nay. Tôi liên tục bất ngờ trước quy mô và đặc tính của cộng đồng này, với những thành viên đến từ 70 quốc gia và không ngừng lớn mạnh từng ngày.

Hãy ghé thăm **www.MyTMMCommunity.com** và gửi yêu cầu tham gia Cộng đồng Buổi sáng diệu kỳ trên Facebook. Bạn sẽ ngay lập tức được kết nối với hơn 50.000 người đang thực hành Buổi sáng diệu kỳ. Bạn sẽ tìm thấy những người mới bắt đầu cuộc hành trình, những người đã thực hành nhiều năm, cùng những người sẵn sàng chia sẻ kinh nghiệm, lời khuyên, hỗ trợ thúc đẩy bạn gặt hái thành công.

Là người kiểm duyệt thông tin trên cộng đồng, tôi rất mong được kết nối với bạn! Nếu bạn muốn liên hệ trực tiếp với tôi qua mạng xã hội, hãy theo dõi **@HalElrod** trên Twitter và **Facebook.com/YoPalHal** trên Facebook. Mong được kết nối với các bạn trong thời gian sớm nhất!

Lời nói đầu

Lewis Howes, Tác giả cuốn sách bán chạy nhất do New York Times bình chọn The School of Greatness

(tạm dịch: Ngôi trường của sự vĩ đại)

Chọn làm doanh nhân đồng nghĩa với việc bạn đang dấn thân vào con đường sự nghiệp đầy thử thách chông gai. Đằng sau vẻ ung dung, tự tại, tài năng vô hạn và cuộc sống như mơ là một thực tế khắc nghiệt, phũ phàng. Thực tế đó là những ngày làm việc dài vô tận, cả ngày lẫn đêm hết tuần này qua tuần khác, từ năm này sang năm khác. Những chông chênh, chỉ trích, thất bại, sai lầm và cả thất vọng, tất cả là một phần của hành trình kinh doanh.

Nhưng các doanh nhân vẫn kiên trì chọn leo lên đỉnh Everest bởi họ biết họ có khả năng và tầm ảnh hưởng của họ đối với thế giới này đáng để trải qua tất cả những thử thách khó khăn ấy.

Tuy nhiên, quá trình kinh doanh cũng không quá khắc nghiệt như bao người vẫn tô vẽ. Nếu cam kết với các thói quen và ưu tiên – những thứ giúp bạn thể hiện bản thân tốt nhất mỗi ngày, bạn có thể vượt qua căng thẳng, mệt mỏi và quá tải mà phần lớn doanh nhân gặp phải.

Từng là cầu thủ bóng bầu dục chuyên nghiệp và tuyển thủ bóng ném quốc gia Mỹ, tôi đã sớm học được rằng các thói quen của một vận động viên và của một doanh nhân sẽ quyết định sự thành công cho ước mơ của tôi.

Buổi sáng diệu kỳ dành cho doanh nhân là cuốn sách chỉ ra các thói quen và những ưu tiên giúp bạn chạm tới ước mơ. Nó là chiếc la bàn hoàn hảo giúp bạn xác định phương hướng, để bạn biết mình phải ưu tiên việc gì trong ngày, đảm bảo bạn đạt được tinh thần cao nhất của một doanh nhân với sự tự tin và nguồn năng lượng

tràn đầy. Cách tốt nhất để tự đặt ra mục tiêu chinh phục cho bản thân chính là tập trung vào những thói quen thường ngày tích cực. Nếu bạn làm được điều đó, sức hấp dẫn của hành trình kinh doanh và việc đạt được nó sẽ không xa vời với bạn.

Thân ái,

Lewis Howes

LewisHowes.com

Lời nhắn từ Hal

Chào mừng bạn đến với Buổi sáng diệu kỳ. Tôi chắc rằng chúng ta đều có ít nhất một điểm chung (có thể nhiều hơn, nhưng điều này là chắc chắn), đó là: *Chúng ta muốn cải thiện cuộc sống và chính bản thân mình*. Điều đó không có gì là sai trái cả, cuộc sống mà, ai cũng vậy, chúng ta đều sinh ra với ham muốn bẩm sinh được phát triển bản thân và cải thiện bản thân liên tục. Tôi tin rằng nó luôn hiện hữu trong mỗi người. Ấy vậy mà hầu hết chúng ta thức dậy mỗi ngày và chẳng có gì thay đổi.

Dù cuộc sống của bạn bây giờ có ra sao – bạn đang đạt được những bước tiến thành công vượt bậc hay trải qua thời kỳ khó khăn nhất cuộc đời hoặc đâu đó ở giữa – tôi có thể chắc chắn rằng Buổi sáng diệu kỳ là phương pháp trực quan nhất, thực tế nhất và hiệu quả nhất giúp bạn cải thiện mọi mặt trong cuộc sống nhanh đến mức khó tin.

Đối với những người thành đạt và đang đứng trên đỉnh vinh quang, Buổi sáng diệu kỳ có thể là một cách thay đổi cuộc chơi, giúp bạn tiến tới *cấp độ cao hơn*, đưa bạn và thành công của bạn vượt xa hơn những gì đang có ở hiện tại; đồng thời giúp bạn gia tăng thu nhập hoặc phát triển việc kinh doanh, bán hàng và gia tăng doanh thu, để bạn có thể khám phá ra những con đường mới nhằm khai phá thành công ở cấp độ sâu hơn và tìm ra những góc khuất chưa biết. Nó đồng nghĩa với việc cải thiện đáng kể *sức khỏe, mức độ hạnh phúc, mối quan hệ, tài chính, tinh thần hoặc bất kỳ khía cạnh nào đang đứng đầu danh sách ưu tiên của bạn*.

Với những ai đang phải đối mặt với nghịch cảnh và chịu tổn thương về mặt tinh thần, cảm xúc, thể chất, tài chính, mối quan hệ hay các vấn đề khác trong cuộc sống, Buổi sáng diệu kỳ là phương pháp đã được minh chứng qua thời gian có thể thúc đẩy bất cứ ai vượt qua những khó khăn tưởng chừng không thể vượt qua, tạo bước đột phá ngoạn mục và xoay chuyển tình thế chỉ

trong thời gian ngắn.

Cho dù bạn chỉ muốn cải thiện ở một vài lĩnh vực hay đã sẵn sàng thay đổi toàn bộ cuộc đời – để tình trạng hiện tại chỉ còn là quá khứ – bạn đã chọn đúng cuốn sách cần đọc rồi đó. Bạn sắp bắt đầu một hành trình kỳ diệu, sử dụng một quy trình đơn giản để từng bước thay đổi cuộc đời… tất cả đều diễn ra trước 8 giờ sáng.

Tôi biết đây là những lời hứa hẹn khá tham vọng. Nhưng Buổi sáng diệu kỳ đã mang lại kết quả to lớn cho hàng trăm ngàn người trên thế giới, và nó có thể là phương tiện đúng đắn đưa bạn tới bất cứ nơi nào bạn muốn. Chúng tôi – các đồng tác giả – đã cố gắng hết sức để cuốn sách này đích thị là một khoản đầu tư đổi đời về mặt thời gian, công sức và sự tập trung. Cảm ơn bạn vì đã chấp nhận chúng tôi trở thành một phần trong cuộc sống của bạn. Hành trình kỳ diệu của chúng ta sắp bắt đầu.

Với tình yêu và lòng biết ơn sâu sắc,

Hal

Lời nhắn từ Cameron Herold

Buổi sáng diệu kỳ của tôi

Còn gì quý giá hơn cuộc sống của chính chúng ta và việc đầu tư cho sự phát triển? Mọi sinh vật sống đều phải phát triển. Không gì có thể đứng yên. Chúng hoặc là vươn mình hoặc là chết.

– **AYN RAND,** Atlas Shrugged (tạm dịch: Người khổng lồ nghiêng vai)

Hal và *Buổi sáng diệu kỳ* đã thay đổi cuộc đời tôi. Nhờ thực hành các thói quen vào buổi sáng, tôi nhận ra cuốn sách đã biến tôi trở thành một doanh nhân mạnh mẽ để có thể hỗ trợ các giám đốc điều hành (CEO) thiết lập các thói quen cho chính bản thân họ và doanh nghiệp của họ nhằm vươn lên những tầm cao chưa bao giờ dám mơ tới.

Trong cuốn *The 7 Habits of Highly Effective People* (7 thói quen để thành đạt), Stephen Covey đã nói đến tầm quan trọng của việc ưu tiên các hoạt động quan trọng nhưng không cấp thiết thay cho các nhiệm vụ khẩn cấp hơn (và ít quan trọng hơn). Ông định nghĩa các hoạt động quan trọng là những gì quyết định tới sự thành bại đối với các mục tiêu dài hạn của bạn, nhưng không có hạn chót. Các công cụ trong cuốn sách này – nhiều công cụ trong số đó đã được tôi áp dụng trong những ngày tuyệt nhất đời mình, chính là như vậy. Vận dụng càng nhiều, cuộc sống của tôi ngày càng tốt hơn.

Buổi sáng diệu kỳ của tôi chứa đựng một lịch trình bao gồm: quan tâm, biết ơn, thiền định, không kiểm tra hòm thư, uống thuốc bổ như vitamin, probiotic, nước chanh, tỏi và trà (thay cho cà phê).

Chúng tôi gặp nhau như thế nào?

Hal và tôi đã gặp nhau vài lần trong các nhóm trí tuệ mà chúng tôi

là thành viên. Tôi lúc đó chỉ chú tâm phát triển trò chơi kinh doanh, còn Hal tập trung vào phát triển cá nhân, và các thói quen buổi sáng của Hal khiến tôi tò mò.

Nhiều năm trước, lần đầu tiên vợ tôi nói về *Buổi sáng diệu kỳ*, tôi đã nghĩ ngay là *Không! Tôi đích thị không phải là con người của buổi sáng* và tiếp tục thói quen thường ngày: Tắt chuông báo thức rồi ngủ tiếp.

Cuối cùng, *Buổi sáng diệu kỳ* đã bắt đầu lan tỏa và phổ biến. Tôi thấy nhiều người quen của mình nói về cách nó đã thay đổi cuộc đời của họ ra sao. Tôi đã nghĩ *Buổi sáng diệu kỳ dường như đang rất được ưa chuộng… mừng cho Hal*! Không nhiều lời, tôi phải đọc ngay, tôi yêu thích cuốn sách và thực hiện theo những gì trong đó. Giờ đây, tôi đang tập luyện cho bài chạy marathon đầu tiên với mục tiêu trở về cân nặng cách đây 20 năm. Khi Hal tới gặp và rủ tôi cùng viết cuốn sách này, tôi cảm thấy thật vinh dự. Và kết quả, dĩ nhiên, đang nằm trên tay bạn. Bên cạnh việc viết cuốn sách này cùng Hal, tôi cũng phỏng vấn một số doanh nhân hàng đầu và thu thập thông tin về họ.

BUỔI SÁNG DIỆU KỲ DÀNH CHO DOANH NHÂN

Nếu muốn thu hút, thiết lập cũng như duy trì các cấp độ thành công và thu nhập đáng kinh ngạc, trước tiên bạn phải tìm ra cách *trở thành mẫu người* có khả năng thu hút, thiết lập cũng như duy trì các cấp độ thành công và thu nhập mong muốn một cách dễ dàng và nhất quán.

Sau đó, bạn phải nắm rõ những điều mà chỉ 1% các doanh nhân hàng đầu biết trong việc xây dựng một doanh nghiệp có thể mang đến sự tự do và thu nhập.

Buổi sáng diệu kỳ dành cho doanh nhân không giống bất kỳ cuốn sách nào về chủ đề kinh doanh. Đây là một cuốn sách tham khảo mở ra cho bạn thấy con đường thành công *ở mọi* lĩnh vực trong cuộc sống và cách trở thành doanh nhân hàng đầu *cùng* một cuộc sống khỏe mạnh, cân bằng và đầy đủ. Cuốn sách sẽ tiết lộ những điều mà các doanh nhân hàng đầu đã làm. Ngay từ đầu, nó sẽ vô cùng hữu ích với bạn bằng cách giúp bạn trở nên giống họ về phương diện tâm lý, tình cảm, tinh thần, kỹ năng và chiến lược.

ĐẾN LƯỢT BẠN

Sẽ ra sao nếu bạn có thể dễ dàng dậy sớm vào buổi sáng với nguồn năng lượng tràn đầy, sự minh mẫn đáng kinh ngạc và sự tập trung

cao độ vào các ưu tiên cao nhất để thúc đẩy bản thân cũng như doanh nghiệp lên một tầm cao mới? Sẽ ra sao khi dậy sớm là một thói quen không thể từ bỏ? Sẽ ra sao nếu mỗi buổi sáng đều giống như buổi sáng Giáng sinh – bạn còn nhớ không, những buổi sáng Giáng sinh tuyệt vời hồi còn nhỏ? Bạn lên giường đi ngủ với niềm hân hoan và háo hức về những gì sẽ diễn ra vào hôm sau, mở tất cả các hộp quà vào sáng mai! (Hay chỉ có mình tôi như vậy?) Bạn có thấy thú vị không?

Tôi dám chắc với bạn, đó là cảm nhận của tôi mỗi ngày và hằng ngày. Tôi đi ngủ và háo hức ngóng trông ngày hôm sau, rồi tỉnh giấc mỗi sáng chờ đợi những điều sẽ đến với mình. Tôi vô cùng biết ơn vì cuộc sống này luôn ngập tràn những điều vô cùng tuyệt vời.

Tôi biết. Bạn có thể đang nghĩ: *Tôi đã thử và thất bại. Tôi đã thử dậy sớm. Tôi đã thử kiểm soát cuộc sống và phát triển sự nghiệp. Tôi đã thất bại nhiều hơn tôi tưởng, và tôi sợ phải thử điều gì đó mới lạ. Điều đó có thực sự giúp được tôi không?*

Có! Có! Có!

Tôi tin rằng để thực sự thành công, theo bất cứ phương pháp đo lường thành công nào, bạn đều phải kiểm soát được cả vấn đề nội tại và ngoại tại. Tất cả đều bắt nguồn từ buổi sáng. Khi làm chủ được buổi sáng, bạn sẽ làm chủ một ngày. Và khi làm chủ được một ngày, bạn sẽ làm chủ được hành trình kinh doanh của mình.

Nếu có thể, hãy để cuốn *Buổi sáng diệu kỳ dành cho doanh nhân* trở thành người hướng dẫn bạn, đồng hành cùng bạn và gia nhập nhóm trí tuệ cùng bạn. Hãy luôn để cuốn sách này và sổ ghi chép trong tầm tay để có thể đọc, nghiền ngẫm, ghi lại những điểm quan trọng, những khác biệt mà bạn cảm nhận được cũng như quá trình tiến bộ của bạn.

Có thể bạn đã thành công hoặc có khi còn thành công hơn tôi. Có thể bạn thành công giống như tôi và dù thế nào đi chăng nữa thì hãy cố gắng nhân rộng thành công đó lên gấp nhiều lần.

Tất cả đều bắt đầu từ việc có thể kiểm soát được buổi sáng. Bạn đã sẵn sàng chưa?

PHẦN I
BUỔI SÁNG DIỆU KỲ + LIFE S.A.V.E.R.S

Chương 1
Tại sao buổi sáng lại quan trọng

(HƠN BẠN NGHĨ)

Nghi thức đầu tiên trong ngày của bạn là nghi thức có sức bật cao nhất, bởi nó ảnh hưởng tới tư duy và sự sắp xếp thời gian cho phần còn lại trong ngày.

– EBEN PAGAN

Cách bạn khởi đầu buổi sáng sẽ quyết định tư duy và diễn biến của toàn bộ thời gian còn lại trong ngày. Hãy bắt đầu ngày mới bằng một buổi sáng đầy ý nghĩa, hứng khởi, quy củ và có mục tiêu, chắc chắn bạn sẽ có một ngày vô cùng hiệu quả.

Bạn có thấy khó khăn khi thức dậy không? Tôi dám cá với bạn là hầu hết các doanh nhân đều như vậy. Một ngày của họ bắt đầu với sự trì hoãn, tắt chuông báo thức và gửi thông điệp tới tiềm thức rằng họ không đủ kỷ luật bản thân để dậy, mặc kệ tất cả những gì cần làm để đạt được các mục tiêu tăng trưởng kinh doanh.

Nhưng sẽ thế nào nếu bạn thay đổi?

Sẽ thế nào nếu bạn bắt đầu ngày mới với một giờ tĩnh tâm và yên lặng? Một khoảng không gian tinh thần minh mẫn giúp bạn lấy lại được sự tập trung, nắm toàn quyền kiểm soát, tiến hành mọi thứ theo đúng trật tự và yêu chiều bản thân? Nhưng bạn biết mình không thể – hoặc bạn có thể nhưng không phải vào ngày hôm nay.

Sẽ thế nào nếu bạn coi tiếng chuông đồng hồ báo thức buổi sáng là món quà đầu tiên của cuộc sống? Đó là món quà thời gian dành cho bạn để trở thành người đạt được mọi mục tiêu và chạm đến

mọi ước mơ – cho chính bạn và doanh nghiệp – trong khi phần còn lại của thế giới vẫn còn say giấc nồng.

Trong khi hầu hết các doanh nhân thức dậy và nghĩ rằng họ cần phải tập trung *làm* nhiều hơn để gặt hái được nhiều thành công hơn, bạn sẽ khám phá ra bí mật thực sự xoay quanh việc *trở nên* tốt hơn để thành công hơn là làm ít đi.

Có thể bạn đang nghĩ: *Tất cả những điều này nghe thật tuyệt, Cameron. Nhưng. Tôi. Không. Phải. Là. Con. Người. Của. Buổi. Sáng.*

Tôi hiểu. Tôi thực sự hiểu! Những gì bạn nói cũng chính là điều tôi đã tự nhủ với bản thân cả ngàn lần trước đây. Tin tôi đi, để kiểm soát được buổi sáng, tôi đã cố gắng và thất bại rất nhiều lần. Nhưng đó là trước khi tôi biết đến *Buổi sáng diệu kỳ.*

Ngoài mong muốn tạo dựng được doanh nghiệp lớn nhất và tốt nhất có thể, tôi cá là bạn cũng muốn xóa bỏ những chật vật khó khăn và lo lắng về thời gian hơn là tiền bạc, thoát khỏi tình cảnh bỏ lỡ các mục tiêu, giải tỏa căng thẳng và các cảm xúc tiêu cực đi kèm với những thử thách này. Nhưng chính những điều này lại tôi luyện được một doanh nhân thực thụ bởi chúng ảnh hưởng tới sự tự tôn, khiến bạn không tự hài lòng với chính bản thân để hành động hiệu quả trong khi theo đuổi các mục tiêu.

Điều này nghe quen chứ?

Hãy nhớ: *Buổi sáng là mấu chốt.*

Quan trọng hơn cả, *thời điểm* bạn bắt đầu ngày mới chính là *tư duy* của bạn khi khởi động nó.

Có thể bạn mơ ước tạo dựng được nguồn thu nhập bền vững cho doanh nghiệp để không còn phải lo lắng về chiếc đồng hồ báo thức và xem ngày mới sẽ bắt đầu theo thời gian *của bạn* như thế nào.

Hãy tin tôi, tôi hiểu điều này, và tôi thường bắt đầu ngày mới vào bất cứ lúc nào tôi thức dậy một cách tự nhiên. Tuy nhiên, kể cả như vậy, Buổi sáng diệu kỳ vẫn là nghi thức đầu tiên, giúp tôi có tư duy đúng đắn để lên lịch trình cho một ngày.

Hơn nữa, đọc cuốn sách này khi bắt đầu kinh doanh cũng là một điều tốt, bởi nó có nghĩa là bạn đang xây dựng doanh nghiệp từ sáng sớm cho đến tối mịt. Trong trường hợp đó, học cách thực hành Buổi sáng diệu kỳ là việc rất quan trọng giúp cuộc sống

doanh nhân của bạn bùng nổ để cuối cùng có thể đạt được thành công mong muốn. Tin vui là: đây là việc đáng làm, vui vẻ và bổ ích hơn bạn tưởng.

Nhưng, trước khi đi vào *cách* làm chủ buổi sáng của chính mình, hãy xem xét *lý do.* Tin tôi đi, một khi khám phá ra sự thật về buổi sáng, bạn sẽ không bao giờ muốn bỏ lỡ chúng thêm lần nào nữa.

TẠI SAO BUỔI SÁNG LẠI QUAN TRỌNG ĐẾN VẬY?

Càng tìm hiểu về sức mạnh của việc dậy sớm và các thói quen buổi sáng, bạn sẽ càng thấy nhiều bằng chứng chỉ ra rằng người đến sớm luôn đạt được tất cả. Dưới đây là một vài ưu điểm nổi trội bạn sẽ được tự trải nghiệm.

Bạn sẽ chủ động và làm việc năng suất hơn

Christoph Randler, Giáo sư sinh vật học tại Đại học Giáo dục Heidelberg (Đức), đã phát biểu trên tạp chí *Harvard Business Review* số ra tháng 7 năm 2010: "Những người làm việc năng suất nhất vào buổi sáng thường dễ thăng tiến và thành công hơn trong sự nghiệp, bởi họ chủ động hơn những người làm việc năng suất nhất vào buổi tối." Theo Robin Sharma, tác giả sách bán chạy nhất của *New York Times* đồng thời là doanh nhân nổi tiếng thế giới, "Nếu bạn tìm hiểu về những người năng suất nhất thế giới, họ đều có một điểm chung – họ là những người dậy sớm."

Bạn sẽ lường trước được vấn đề và giải quyết chúng

Randler tiếp tục đưa ra giả thuyết rằng những người dậy sớm sẽ nắm giữ tất cả lợi thế. Họ "có khả năng dự đoán và giảm thiểu các vấn đề tốt hơn, chủ động, thành công hơn trong công việc và dĩ nhiên được trả mức lương cao hơn." Theo ông, những người dậy sớm có thể dự đoán được các vấn đề rồi xử lý chúng một cách suôn sẻ và dễ dàng, điều này giúp công việc kinh doanh của họ tốt hơn.

Bạn sẽ lên kế hoạch một cách chuyên nghiệp

Chào ngày mới vào buổi sáng sớm sẽ giúp bạn có thời gian để tổ chức, dự đoán và lập kế hoạch cho một ngày. Những người còn đang ngái ngủ thường bị động hơn và để lỡ rất nhiều cơ hội. Bạn có thấy đỡ căng thẳng hơn khi cứ ngủ mà mặc kệ chiếc đồng hồ báo thức kêu inh ỏi hoặc ngủ dậy muộn? Hãy thức dậy cùng bình minh (hoặc sớm hơn) để khởi đầu một ngày mới. Trong khi những người khác đang chật vật (và thất bại) tìm cách kiểm soát

một ngày của họ, bạn sẽ thoải mái và kiểm soát được mọi thứ.

Bạn sẽ có nhiều năng lượng hơn

Một phần trong Buổi sáng diệu kỳ là tập thể dục – bài thực hành thường bị các doanh nhân bận rộn bỏ qua. Ấy thế mà, chỉ vài phút tập thể dục ngắn ngủi cũng sẽ mang tới nhịp điệu tích cực cho cả ngày. Lượng máu lên não tăng lên sẽ giúp bạn suy nghĩ sáng suốt và tập trung vào những gì quan trọng nhất. Luồng oxy tươi mới sẽ được bơm tới từng tế bào trong cơ thể và tiếp thêm năng lượng cho bạn, đó là lý do hầu hết các doanh nhân hàng đầu tập thể dục có tâm trạng tốt hơn, sở hữu cơ thể cân đối hơn, ngủ ngon hơn và làm việc năng suất hơn. Tất nhiên, điều này sẽ dẫn tới các con số kinh doanh của bạn gia tăng một cách ấn tượng. Bạn sẽ có nhiều khách hàng hơn, tuyển được nhân viên giỏi hơn và phát triển một doanh nghiệp lớn mạnh hơn.

Bạn sẽ gia tăng nhiều lợi ích với tâm thế của người dậy sớm

Gần đây, các nhà nghiên cứu tại Đại học Barcelona (Tây Ban Nha) đã so sánh típ người của buổi sáng – những chú chim thức dậy lúc bình minh, với những con cú đêm – những người quen thức khuya và dậy muộn. Theo nghiên cứu, nhóm người dậy sớm có xu hướng kiên trì, có khả năng vượt qua mệt mỏi, thất vọng và khó khăn. Do đó, mức độ lo lắng, trầm cảm và nguy cơ lạm dụng thuốc ở họ thấp hơn, đồng thời họ cũng hài lòng với cuộc sống hơn.

Các chuyên gia đưa ra nhận định: *Buổi sáng chứa đựng bí quyết để có một tương lai thành công phi thường trong tinh thần kinh doanh.*

BUỔI SÁNG Ư? THẬT SAO?

Đúng vậy. Để đi từ *Tôi không phải là con người của buổi sáng* tới *Tôi thực sự muốn trở thành con người của buổi sáng* cho đến *Tôi dậy sớm mỗi ngày và điều đó thật tuyệt vời* là cả một quá trình. Nhưng sau vài lần thử và sai, bạn sẽ tìm ra cách thắng thế, đánh phủ đầu hoặc chặn đứng con sâu ngủ bên trong để có thể thiết lập thói quen dậy sớm. Nghe có vẻ hay ho về mặt lý thuyết, nhưng có thể bạn sẽ lắc đầu và tự nhủ: *Không có cách nào đâu. Tôi còn đang nhồi nhét một lịch trình 27 tiếng đồng hồ vào 24 giờ mỗi ngày. Làm sao tôi có thể dậy sớm hơn 1 tiếng so với thường lệ?* Thế tại sao bạn lại không thể?

Bạn cần hiểu rằng: Buổi sáng diệu kỳ không phải là việc bớt đi thời gian ngủ để có một ngày dài hơn, mệt mỏi hơn. Đó cũng không đơn giản là dậy sớm hơn. Nó là việc thức dậy *hiệu quả hơn.*

Hàng ngàn người trên khắp hành tinh này đã có Buổi sáng diệu kỳ của riêng họ. Rất nhiều trong số họ từng là cú đêm. Nhưng họ đã làm được. Trên thực tế, họ đã *phát triển mạnh mẽ*. Và không phải vì họ chỉ đơn thuần bỏ ra một giờ vào quỹ thời gian hằng ngày. Mà là bởi họ đã dành ra một giờ *chất lượng*. Và bạn cũng có thể làm điều đó.

Bạn vẫn còn hoài nghi? Hãy để tôi nói với bạn điều này: *Phần khó nhất trong thử thách thức dậy sớm hơn một giờ đồng hồ là năm phút đầu tiên*. Đó là thời điểm then chốt khi vẫn đang nằm trên chiếc giường ấm áp, bạn phải đưa ra quyết định bắt đầu ngày mới ngay lập tức hay tắt báo thức *thêm một lần nữa*. Đó là thời điểm cam go, và nếu quyết định đúng đắn, bạn sẽ thay đổi cả ngày của bạn, thành công của bạn và cả cuộc đời bạn.

Và đó là lý do tại sao năm phút đầu tiên là điểm xuất phát của cuốn sách này. Đã đến lúc bạn phải chinh phục mỗi buổi sáng! Khi chiến thắng buổi sáng của chính mình, chúng ta sẽ chiến thắng cả một ngày dài.

Trong hai chương tiếp theo, tôi sẽ biến việc dậy sớm của bạn trở nên dễ dàng hơn và hào hứng hơn (cho dù bạn *chưa bao giờ* tự cho mình là con người của buổi sáng), và sau đó sẽ chỉ cho bạn cách tối ưu hóa thời gian có thêm với Life S.A.V.E.R.S. (Cải thiện cuộc sống) dành cho doanh nhân – sáu bài thực hành phát triển cá nhân hiệu quả nhất đã được kiểm chứng.

Chương 4, 5 và 6 sẽ cung cấp cho bạn những kỹ năng nâng tầm doanh nhân liên quan tới việc thăng tiến cá nhân và phát triển sự nghiệp, lý do tại sao bạn cần phải thiết kế một cách chiến lược cho cuộc sống để có được nguồn năng lượng vô tận, cũng như cách tối ưu hóa khả năng để tập trung vào các mục tiêu và hoạt động tạo ra lợi nhuận lớn nhất.

Cuối cùng, các chương 7, 8 và 9 trình bày những nguyên tắc phát triển kinh doanh mà bạn phải thành thục để trở thành doanh nhân thành công, thúc đẩy doanh nghiệp và tăng thu nhập nhanh nhất. Hal và tôi cũng dành tặng bạn một chương bổ sung mà tôi nghĩ bạn thực sự sẽ thích!

Chúng ta có thể khám phá được rất nhiều điều thú vị từ cuốn sách này, vì vậy hãy bắt đầu nào!

Hồ sơ doanh nhân
Joe Polish

Joe Polish là nhà sáng lập của Genius Network và Piranha Marketing Inc.

Thành tựu kinh doanh nổi bật

- Joe quản lý mạng lưới cấp cao nhất các doanh nhân thành công trên thế giới có tên Genius Network, với hơn 240 doanh nhân đầu tư 25.000 đô-la một năm.
- Hàng triệu người đã tải podcast của ông tại ILoveMarketing.com và 10XTalk.com.
- Ông đã gây quỹ được hơn 3 triệu đô-la cho quỹ từ thiện Virgin Unite của Richard Branson.
- Ông đã đưa ra ý tưởng JoeVolunteer.com, một mô hình giống Uber dành cho các tình nguyện viên, điều này đang thay đổi cách mọi người làm việc thiện trên toàn thế giới.
- Ông là nhà đồng sáng lập www.ArtistsForAddicts.com với tôn chỉ giúp thay đổi cách thế giới nhìn nhận và đối xử với những người nghiện.

Thói quen buổi sáng

- Joe thức dậy trong khoảng 6-7 giờ sáng.
- Trong vòng 30 phút, ông uống một cốc sinh tố và một cốc nước lớn.
- Sau đó, ông thiền.
- Về việc tập thể dục, Joe tập tạ và yoga.
- Sau đó, ông kiểm tra nhóm của mình, bao gồm cả người trợ

lý tuyệt vời, Eunice.

- Ông sử dụng ứng dụng CommitTo3 với Cameron và lập danh sách ba việc muốn làm trong ngày.
- Bởi ông tự thấy mình là người cuồng công việc nên vấn đề nghỉ ngơi là một phần rất quan trọng trong ngày. Ngày nào cũng vậy, ông nghe điện thoại, nói chuyện, viết báo, đọc sách hoặc nghe một thứ gì đó tích cực.

Chương 2

Chỉ cần 5 phút để trở thành con người của buổi sáng

Cứ thử nghĩ mà xem, việc nhấn nút báo thức lại chẳng mang lại kết quả gì. Nó cũng giống như: "Tôi ghét phải dậy sớm, vì vậy tôi đã dậy hết lần này đến lượt khác."

– DEMETRI MARTIN, diễn viên hài

Bạn hoàn toàn có thể yêu thích việc dậy sớm – ngay cả khi bạn *chưa bao giờ* dậy sớm.

Có thể bạn không tin. Ngay bây giờ, có thể bạn nghĩ điều này chỉ đúng với những "chú chim buổi sáng", nhưng hãy tin tôi, tôi đã thử. Tôi trước đây không phải là con người của buổi sáng.

Việc yêu thích hoàn toàn có thể trở thành hiện thực. Bởi tôi từng như vậy. Tôi từng mắt nhắm mắt mở, tắt báo thức và cố ngủ thêm. Một kẻ "nghiện tắt chuông báo thức rồi ngủ tiếp" theo cách gọi của Hal. Tôi sợ buổi sáng. Tôi ghét phải dậy sớm.

Và giờ tôi lại rất thích dậy sớm.

Tôi đã làm thế nào? Khi mọi người hỏi làm sao tôi có thể chuyển thành con người của buổi sáng – rồi dần dần thay đổi cuộc đời – tôi nói với họ rằng tôi đã thực hiện năm bước đơn giản cùng một lúc. Việc này tưởng chừng không khả thi. Nhưng theo kinh nghiệm của người từng là con nghiện tắt chuông báo thức rồi ngủ tiếp như tôi: Bạn có thể làm được. Và bạn có thể làm điều đó giống như cách tôi đã làm.

Đó là thông điệp sống còn của việc dậy sớm – hoàn toàn có thể

thay đổi. Những con người của buổi sáng không phải sinh ra đã dậy sớm – họ đều phải rèn luyện. Bạn có thể trở thành con người của buổi sáng với những bước đơn giản mà không cần phải sở hữu năng lực như một vận động viên điền kinh ở Thế vận hội. Tôi cho rằng việc dậy sớm không chỉ là một thói quen mà còn là cách thể hiện *con người bạn*, bạn sẽ thực sự yêu buổi sáng. Cũng giống như tôi, việc dậy sớm với bạn sẽ không cần mất quá nhiều công sức, nhưng khoảnh khắc căng tràn năng lượng sau khi nhảy ra khỏi giường mà tôi từng trải qua đã cho tôi biết điều gì sắp diễn ra.

Bạn vẫn chưa thấy thuyết phục? Hãy để tôi giới thiệu quy trình năm bước thay đổi cuộc đời. Năm chiếc chìa khóa đơn giản chống việc tắt chuông báo thức lại sẽ biến việc thức dậy vào buổi sáng – thậm chí dậy từ sáng sớm – dễ dàng hơn bao giờ hết. Nếu không có chiến lược này, tôi sẽ vẫn ngủ (hoặc tắt chuông lần nữa) và ngủ quá giờ báo thức đã đặt mỗi sáng. Tệ hơn, tôi vẫn sẽ níu giữ niềm tin cố hữu rằng tôi không phải là con người của buổi sáng.

Và tôi sẽ bỏ lỡ cả một rừng cơ hội.

THỬ THÁCH THỨC GIẤC

Dậy sớm cũng giống như chạy bộ: Bạn nghĩ mình không thể chạy – thậm chí còn *ghét* chạy – cho tới khi bạn xỏ chân vào giày và miễn cưỡng ra khỏi cửa để bắt đầu chạy. Với cam kết vượt qua định kiến dường như không thể phá vỡ trong mình để chạy, bạn đặt chân này trước chân kia. Cứ làm như vậy trong vài tuần, rồi bỗng đến một ngày, bạn giật mình nhận ra: *Tôi đã trở thành người chạy bộ*.

Tương tự, nếu cố ngủ thêm và tắt chuông báo thức, tất nhiên bạn vẫn *chưa phải* là con người của buổi sáng. Nhưng tuân theo quy trình năm bước đơn giản dưới đây, bạn sẽ dậy sớm chỉ sau vài tuần (thậm chí là vài ngày) và việc này sẽ khiến bạn sửng sốt: *Trời đất, không thể tin được… Mình đã trở thành con người của buổi sáng!*

Tình hình xem chừng rất triển vọng và có thể bạn đang cảm thấy hứng khởi, lạc quan và tràn đầy động lực. Nhưng điều gì xảy ra vào sáng hôm sau khi chuông đồng hồ báo thức reo? Bạn sẽ quyết tâm đến mức nào khi bị kéo ra khỏi giấc say nồng bởi tiếng kêu inh ỏi của chiếc đồng hồ báo thức phiền phức?

Chúng ta đều biết động lực sẽ đi về đâu. Nó sẽ bị trôi xuống bồn cầu và bao biện bằng cách hợp lý hóa. Hợp lý hóa là bậc thầy xảo

trá – trong vài giây, chúng ta sẽ tự thuyết phục bản thân chỉ ngủ thêm vài phút nữa thôi... để rồi sau đó, chúng ta lại cuống cuồng chạy quanh nhà vì muộn làm, muộn cả đời. Một lần nữa.

Đây là một vấn đề nan giải. Khi chúng ta cần động lực nhất – những khoảnh khắc ngắn ngủi đầu tiên của một ngày – lại chính là lúc chúng ta có ít động lực nhất.

Giải pháp là thúc đẩy động lực mỗi sáng và bất ngờ tấn công sự trì trệ. Đó là những gì mà năm bước sau sẽ giúp bạn. Mỗi bước trong quy trình được thiết kế để gia tăng cái mà Hal gọi là Mức độ động lực thức dậy (Wake Up Motivation Level – WUML).

Vào buổi sáng, ban đầu, WUML của bạn có thể thấp, bạn không muốn gì ngoài việc quay lại giấc ngủ khi chuông báo thức kêu. Điều đó hoàn toàn bình thường. Nhưng với quy trình năm bước đơn giản này (chỉ mất năm phút), bạn có thể tạo ra WUML cao để bật dậy và tận hưởng ngày mới.

CHIẾN LƯỢC NĂM BƯỚC CHỐNG NGỦ NƯỚNG

Phút đầu tiên: Đặt mục tiêu trước khi đi ngủ

Bí quyết đầu tiên để thức dậy là ghi nhớ điều này*: Ý nghĩ đầu tiên khi thức dậy của bạn thường là ý nghĩ cuối cùng trước khi bạn đi ngủ.* Ví dụ, bạn đã có một đêm trằn trọc vì quá háo hức mong chờ sáng hôm sau. Dù đó là buổi sáng Giáng sinh khi bạn còn là một đứa trẻ, hoặc ngày bạn trên đường đi nghỉ mát, ngay khi chuông đồng hồ điểm, bạn mở mắt rồi ngay lập tức nhảy ra khỏi giường. Tại sao? Đó là bởi ý nghĩ cuối cùng trong tâm trí bạn về buổi sáng hôm sau – trước khi đi ngủ – là điều tích cực.

Mặt khác, nếu ý nghĩ cuối cùng của bạn trước khi chìm vào giấc ngủ là: "Không thể tin nổi, tôi phải dậy vào lúc 6 giờ sáng ư? Tôi sẽ kiệt sức mất!" Lúc đó, suy nghĩ đầu tiên của bạn khi nghe tiếng chuông báo thức là: "Ôi không, đã 6 giờ sáng rồi sao? Khônggg... tôi muốn ngủ tiếp!" Hãy coi đó như một lời tiên tri tự ứng nghiệm và bạn chính là người tạo ra thực tại của riêng mình.

Bước đầu tiên là quyết định một cách có ý thức – mỗi tối, trước khi đi ngủ – để tạo ra một kỳ vọng tích cực và chủ động cho buổi sáng hôm sau. Hãy hình dung và khẳng định nó với chính mình.

Để được trợ giúp thêm về vấn đề này và có những từ chính xác để khẳng định trước khi đi ngủ nhằm tạo ra mục tiêu mạnh mẽ, hãy tải: "The Miracle Morning Bedtime Affirmations" (Lời khẳng định

trước khi đi ngủ của Buổi sáng diệu kỳ) miễn phí tại www.TMMBook.com.

Phút thứ hai: Đặt đồng hồ báo thức ở xa giường

Nếu chưa sẵn sàng, hãy đặt đồng hồ báo thức càng xa giường càng tốt. Điều này sẽ buộc bạn phải bật dậy khỏi giường và vận động cơ thể để bắt đầu ngày mới. Vận động tạo ra năng lượng, và việc rời khỏi giường rồi di chuyển đến phía bên kia phòng, một cách tự nhiên, sẽ giúp bạn tỉnh táo.

Hầu hết mọi người đều để đồng hồ báo thức ngay cạnh giường. Hãy nghĩ xem: Nếu để đồng hồ báo thức trong tầm với, bạn sẽ vẫn trong tình trạng nửa tỉnh nửa mê khi chuông đổ, và WUML của bạn ở mức thấp nhất, như vậy sẽ rất khó để có quyết tâm rời khỏi giường. Trên thực tế, có thể bạn sẽ vô thức tắt chuông! Trong nhiều trường hợp, chúng ta đều tự thuyết phục bản thân rằng đồng hồ báo thức chỉ là một phần của giấc mơ đang dang dở mà thôi. (Không phải chỉ có mình bạn như vậy đâu.)

Bằng việc tự bắt mình rời khỏi giường để tắt báo thức, bạn đang tự đưa mình đến gần hơn với thành công của những người dậy sớm thông qua việc gia tăng ổn định WUML.

Tuy nhiên, trên thang đo từ 1 đến 10, WUML của bạn có thể chỉ quanh quẩn ở mức 5, và bạn có khi còn thấy buồn ngủ hơn, vì vậy, sự cám dỗ của việc quay lại giường nằm lăn ra ngủ vẫn còn hiện hữu. Để tăng WUML lên một chút nữa, hãy thử…

Phút thứ ba: Đánh răng

Ngay sau khi ra khỏi giường và tắt báo thức, hãy đi thẳng tới phòng tắm và đánh răng. Có thể bạn đang nghĩ: *Thật đấy hả? Anh đang nói tôi cần đánh răng á?* Đúng vậy. Mấu chốt ở đây là bạn đang hành động trong vô thức ở vài phút ít ỏi đầu tiên và nó sẽ giúp bạn tỉnh táo.

Sau khi tắt báo thức, đi thẳng vào phòng tắm để đánh răng và táp một chút nước ấm (hoặc lạnh) lên mặt. Hành động đơn giản này sẽ làm tăng WUML của bạn.

Bây giờ, miệng của bạn đã thơm mát, và đã đến lúc…

Phút thứ tư: Uống một cốc nước đầy

Việc tiếp nước cho cơ thể vào buổi sáng rất quan trọng. Sau 6-8

tiếng đồng hồ không uống nước, bạn có thể bị mất nước nhẹ, dẫn đến mệt mỏi. Khi thấy mệt – vào bất cứ thời điểm nào trong ngày – thường thì mọi người cần uống thêm nước, chứ không phải ngủ thêm.

Bắt đầu ngày mới với một cốc nước đầy (hoặc bạn có thể làm như tôi: rót đầy một cốc nước vào tối hôm trước để có sẵn nước cho sáng hôm sau) và uống ngay khi có thể. Mục đích của việc này là bù lại phần nước đã mất đi trong những giờ ngủ dài. (Ngoài ra, uống nước vào buổi sáng còn giúp bạn có làn da tươi sáng và trẻ trung hơn cũng như duy trì cân nặng khỏe mạnh.)

Cốc nước đó sẽ giúp nâng điểm WUML, điều này sẽ đưa bạn tới…

Phút thứ năm: Mặc quần áo thể thao (hoặc tắm)

Bạn có hai lựa chọn cho bước thứ năm. *Lựa chọn 1* là mặc quần áo thể thao để sẵn sàng bước ra khỏi phòng ngủ và ngay lập tức hòa mình vào Buổi sáng diệu kỳ. Bạn có thể xếp sẵn quần áo hoặc mặc luôn quần áo tập đi ngủ. (Vâng, đúng đấy.) Bạn có thể biến nó thành một phần thói quen trước khi đi ngủ.

Lựa chọn 2 là tắm, đó là cách tuyệt vời để WUML đạt tới điểm giúp cho đầu óc bạn dễ dàng tỉnh táo hơn. Tuy nhiên, tôi thường chọn cách thay quần áo tập, vì tôi cần tắm sau khi tập luyện và tin rằng việc tắm vào buổi sáng giống như một *phần thưởng*! Nhưng có nhiều người thích tắm trước bởi họ cảm thấy tỉnh táo và tươi mới hơn để bắt đầu ngày mới. Lựa chọn hoàn toàn tùy thuộc vào bạn.

Dù bạn chọn cách nào, tới khi bạn thực hiện năm bước đơn giản này, WUML của bạn phải đủ cao để chỉ cần thêm một chút kỷ luật nữa là có thể tỉnh táo trong suốt Buổi sáng diệu kỳ.

Nếu bạn cố gắng thực hiện cam kết vào giây phút đầu tiên khi chuông báo thức đổ – trong khi bạn đang ở mức WUML gần như bằng 0 – sẽ rất khó để đưa ra quyết định. Năm bước này sẽ tạo đà cho bạn sẵn sàng thức giấc thay vì đắm chìm trong giấc ngủ, chỉ trong vài phút.

Thực hiện xong trong năm phút đầu tiên, chưa bao giờ tôi trở lại giường ngủ tiếp. Khi thức dậy và hành động có chủ đích vào mỗi sáng, tôi có thể dễ dàng tiếp tục ngày mới với mục tiêu nhất định.

THÊM VÀI MẸO MỰC DÀNH CHO BUỔI SÁNG DIỆU KỲ

Mặc dù chiến lược này đã có hiệu quả với hàng ngàn người, không

phải chỉ năm bước này mới giúp bạn thức dậy vào buổi sáng dễ dàng hơn. Dưới đây là một vài mẹo khác tôi được nghe từ những người đã thực hành Buổi sáng diệu kỳ:

- "Lời khẳng định trước khi đi ngủ của Buổi sáng diệu kỳ": Nếu bạn chưa từng làm điều này, hãy dành vài phút để truy cập www.TMMbook.com và tải miễn phí tài liệu "Lời khẳng định trước khi đi ngủ" để tái tạo năng lượng cũng như thiết lập mục đích. Không gì giúp bạn thức dậy trước chuông báo thức hiệu quả hơn việc lập trình tâm trí để đạt được chính xác những điều mình muốn.
- Đặt hẹn giờ cho đèn trong phòng ngủ: Một thành viên của cộng đồng Buổi sáng diệu kỳ chia sẻ rằng anh đã hẹn giờ đèn phòng ngủ của mình (bạn có thể mua thiết bị hẹn giờ qua mạng hoặc tại cửa hàng phụ kiện ở nơi bạn sinh sống). Khi đồng hồ báo thức kêu, đèn trong phòng sẽ tự sáng. Đó là ý tưởng rất tuyệt! Nếu phòng tối đèn, bạn sẽ rất dễ chợp mắt tiếp, nhưng khi đèn sáng thì tâm trí và cơ thể bạn sẽ nhận ra đã đến lúc phải thức dậy. Dù có hẹn giờ hay không, hãy chắc chắn rằng khi chuông tắt, đèn trong phòng bạn sẽ được bật sáng ngay tức thì.
- Đặt hẹn giờ cho máy sưởi phòng ngủ: Một thành viên khác trong cộng đồng Buổi sáng diệu kỳ nói rằng vào mùa đông, cô hẹn giờ tắt hệ thống sưởi trong phòng ngủ 15 phút trước khi dậy để đảm bảo mình không cố cuộn tròn lại trong chăn.
- Hãy thoải mái thêm vào hoặc tùy chỉnh năm bước của Chiến lược chống ngủ nướng, và nếu bạn có những mẹo thú vị thì đừng ngần ngại chia sẻ với mọi người, chúng tôi rất mong được nghe chúng. Hãy đăng lên Cộng đồng Buổi sáng diệu kỳ tại www.MyTMMCommunity.com.

Thức dậy một cách nhất quán và dễ dàng là một chiến lược hiệu quả, được xác định trước và theo từng bước nhằm tăng WUML. Đừng chần chừ mà hãy thử chúng ngay! Hãy bắt đầu ngay tối nay bằng việc đọc "Lời khẳng định trước khi đi ngủ của Buổi sáng diệu kỳ" nhằm xác định một ý định quyền năng cho việc thức dậy vào sáng hôm sau, đặt đồng hồ xa giường, chuẩn bị một cốc nước đầy và cam kết thực hiện hai bước còn lại vào buổi sáng.

HÀNH ĐỘNG NGAY LẬP TỨC

Không cần phải chờ đợi để bắt đầu thực hiện việc dậy sớm. Như Tony Robbins đã nói: "Khi nào thì BÂY GIỜ mới là thời điểm thích hợp để bạn làm điều đó?" Bây giờ chắc chắn là thời điểm thích hợp

nhất! Trên thực tế, càng bắt đầu sớm, bạn sẽ càng nhận được kết quả nhanh, bao gồm năng lượng được gia tăng, thái độ tốt hơn, và tất nhiên, cuộc sống gia đình êm ấm hơn.

Bước 1: Trong 30 ngày tới, hãy đặt đồng hồ báo thức sớm hơn 30-60 phút so với thời gian thức dậy thường ngày. Chỉ 30-60 phút trong 30 ngày, bắt đầu ngay bây giờ. Và hãy chắc chắn viết vào lịch trình thực hiện Buổi sáng diệu kỳ lần đầu tiên… vào *sáng hôm sau.* Vâng, đừng *chờ tới lúc bạn đọc xong cuốn sách* rồi mới tiếc nuối vì đã trì hoãn!

Nếu vẫn do dự, bởi bạn đã cố gắng tạo ra thay đổi trong quá khứ nhưng không đạt hiệu quả, hãy thử gợi ý sau: Mở đến Chương 10 và đọc về Thử thách thay đổi cuộc sống trong 30 ngày của Buổi sáng diệu kỳ. Nó sẽ trao cho bạn một tư duy và chiến lược giúp bạn vượt qua bất cứ ngần ngại nào ngăn cản bạn bắt đầu, cũng như cung cấp quy trình hiệu quả nhất để thực hiện một thói quen mới và duy trì nó. Hãy nghĩ về nó như một sự khởi đầu.

Trong vòng 30 ngày kể từ hôm nay, hãy đặt đồng hồ sớm hơn thường lệ 30-60 phút để có thể thức dậy khi *muốn,* chứ không phải khi *buộc phải* dậy. Đã đến lúc bắt đầu mỗi ngày với Buổi sáng diệu kỳ để trở thành mẫu người ao ước nhằm nâng tầm chính bạn và doanh nghiệp lên những cấp độ phi thường.

Bạn sẽ làm gì trong thời gian đó? Câu trả lời nằm ở các chương tiếp theo, nhưng bây giờ, bạn chỉ cần tiếp tục đọc cuốn sách này trong suốt Buổi sáng diệu kỳ cho tới khi lĩnh hội được tất cả các thói quen.

Bước 2: Tham gia Cộng đồng Buổi sáng diệu kỳ tại www.MyTMMCommunity.com để kết nối và nhận sự giúp đỡ từ hơn 50.000 người dậy sớm cùng chí hướng, rất nhiều người trong số đó đã tạo ra kết quả phi thường cùng Buổi sáng diệu kỳ trong nhiều năm.

Bước 3: Tìm một người đồng hành cùng thực hành Buổi sáng diệu kỳ. Hãy thuyết phục ai đó – vợ/chồng, bạn bè, người thân, đồng nghiệp, hoặc một thành viên trong Cộng đồng Buổi sáng diệu kỳ – đồng hành cùng bạn trong chuyến phiêu lưu này, bạn có thể khuyến khích, hỗ trợ và buộc cả hai theo đuổi đến cùng cho tới khi Buổi sáng diệu kỳ trở thành một phần con người bạn.

Được rồi, giờ hãy bước vào sáu bài thực hành phát triển cá nhân quyền năng nhất đã được kiểm chứng mà tất cả mọi người đều

biết… Life S.A.V.E.R.S.

Hồ sơ doanh nhân
JJ Virgin

Các công ty của JJ Virgin gồm JJ Virgin & Associates và Mindshare Collaborative.

Thành tựu kinh doanh nổi bật

- JJ đã phát hành cuốn sách bán chạy nhất của mình do *New York Times* bình chọn tại phòng hồi sức tích cực nơi con trai cô bị hôn mê do tai nạn.
- Cô xuất hiện trên các chương trình truyền hình: Dr. Phil, Dr. Oz, The Doctors, The Today Show, TLC, Food Network, Access Hollywood và Rachel Ray, đồng thời sở hữu hai chương trình truyền hình thành công.
- Cô thành lập và tổ chức sự kiện lớn nhất thế giới cho các doanh nhân trong lĩnh vực y tế.
- JJ Virgin & Associates lọt vào danh sách *Inc. 500* ba lần và JJ là tác giả sách bán chạy nhất của *New York Times* bốn lần.
- Cô là phát ngôn viên kiêm người dẫn chương trình cho NutriBullet Lean, Emergen-C, So Delicious Dairy Free và Subway.

Thói quen buổi sáng

- Buổi sáng diệu kỳ của JJ bắt đầu từ tối hôm trước. Cô xem lại lịch trình của ngày hôm sau và lên kế hoạch trước khi đi ngủ.
- Cô cần 8-9 giờ ngủ chất lượng mỗi tối nên cô đi ngủ lúc 10 giờ.
- Cô dậy vào khoảng 6 giờ 30 phút sáng (mà không cần đồng

hồ báo thức). Sau đó, cô đánh răng, uống cà phê và thuốc bổ.

- Cô lấy ra "nhật ký dự định" của mình, viết vào đó mục tiêu (cả ngắn hạn và dài hạn) rõ ràng nhất có thể, sự hình dung về cách mà một ngày và một tuần sẽ trôi qua, người/điều mà cô sẽ biết ơn và những suy nghĩ tích cực với hai cậu con trai. Cô đã thực hiện chúng để vượt qua nỗi đau về tai nạn của con trai và vững vàng chăm con ở bệnh viện.
- JJ cảm thấy sáng tạo nhất vào buổi sáng, nên đó là lúc cô lên lịch trình mọi thứ, lập kế hoạch, lên dàn ý cho các cuốn sách và các chương trình, hoặc giải quyết các thách thức. Theo cô, đây là điều có giá trị nhất mà cô đã làm cho doanh nghiệp của mình.
- Sau đó, cô pha đồ uống buổi sáng. Cô đã uống thức uống protein cho bữa sáng trong 20 năm qua. Thành phần yêu thích của cô gồm: bột protein, sữa hạt, bơ, rau chân vịt và chất xơ.
- Cuối cùng, cô tắm gội, mặc quần áo và tiếp tục ngày mới.

Chương 3
Life S.A.V.E.R.S. dành cho doanh nhân

6 bài thực hành đảm bảo giúp bạn thoát khỏi cuộc sống thiếu tiềm năng

Những gì Hal làm với cụm S.A.V.E.R.S. là cung cấp các bài thực hành tốt nhất – đã được đúc kết qua nhiều thế kỷ phát triển không ngừng của loài người – và được cô đọng thành "cái tinh túy nhất của những thứ tuyệt vời nhất" trong lịch trình buổi sáng hằng ngày. Một lịch trình đang trở thành một phần trong ngày của bạn.

Rất nhiều người đã thực hiện một bài tập trong S.A.V.E.R.S. hằng ngày. Ví dụ, nhiều người thực hiện E, họ tập thể dục mỗi sáng. Những người khác lại thực hiện S: tĩnh tâm hoặc thiền định, hay S: ghi chép hoặc viết nhật ký. Nhưng trước khi Hal tập hợp chúng thành S.A.V.E.R.S., chưa ai thực hành tất cả 6 "bài tập kết tinh" từ thời cổ đại này mỗi sáng. Buổi sáng diệu kỳ hoàn hảo cho những người thành đạt bận rộn. Thực hiện S.A.V.E.R.S. mỗi sáng giống như việc tiếp nhiên liệu vào cơ thể, trí óc và tinh thần… trước khi bắt đầu ngày mới.

– ROBERT KIYOSAKI, tác giả cuốn sách bán chạy ***Rich Dad Poor Dad*** **(Dạy con làm giàu)**

Lạc quan. Hứng thú. Thành công… Bị choáng ngợp. Chưa hoàn thành. Suy sụp.

Trên đây chỉ là một vài cặp từ đối lập mô tả tương đối chính xác trạng thái của các doanh nhân tùy thuộc từng ngày.

Hằng ngày, bạn và tôi thức dậy, đối mặt với những thách thức chung giống nhau: vượt qua những hạn chế mà chính bản thân đang tự áp đặt và sống một cuộc đời có thể phát huy hết tiềm năng bản thân. Nhưng thật không may, hầu hết các doanh nhân thậm chí còn không bao giờ đạt được ngưỡng đó. Đa số chỉ dừng lại ở mức thấp hơn kỳ vọng, rồi lại ước ao đạt tới mức tiếp theo, sống với những tiếc nuối, không bao giờ hiểu được cần phải làm điều gì để đạt được thứ mình muốn.

Bạn có bao giờ cảm thấy như vậy? Giống như cuộc sống và doanh nghiệp mà bạn ao ước, hay con người mà bạn biết mình cần trở thành để đạt được cả hai điều trên, đang nằm ngoài tầm với? Khi chứng kiến các doanh nhân khác đang rất thành công trong một lĩnh vực, hoặc ở đẳng cấp khác so với mình, có bao giờ bạn thấy con đường của họ như thể đã được vạch sẵn? Như thể họ chắc hẳn phải biết điều gì đó mà bạn không biết, bởi nếu nắm bắt được thì bạn cũng sẽ thành công như họ?

Hầu hết các doanh nhân đều nhận thức sai về khả năng tiềm ẩn của bản thân, việc này tạo ra khoảng cách giữa con người hiện tại của họ với con người mà họ sẽ trở thành. Họ thường thất vọng với bản thân, thiếu động lực, cố gắng cũng như kết quả trong một hoặc nhiều lĩnh vực của cuộc sống, họ tốn quá nhiều thời gian vào chuyện *nghĩ* về những hành động nên *làm* để tạo ra kết quả mong muốn, nhưng sau đó lại không có động thái thực hiện nào cả. Thường thì chúng ta đều biết mình cần làm gì, nhưng lại không kiên định thực hiện.

Khi Hal đối mặt với cảm giác chạm đáy vực thẳm lần thứ hai trong đời lúc công việc kinh doanh của anh thất bại do khủng hoảng tài chính năm 2008 (lần đầu là khi anh chết lâm sàng sáu phút do tai nạn ô tô), anh cảm thấy vô cùng hoang mang và áp lực. Anh đã cố áp dụng vốn hiểu biết của mình nhưng không hề hiệu quả. Tất cả những gì anh thử đều không cải thiện tình hình. Vì vậy, anh bắt đầu tìm kiếm chiến lược nhanh nhất, hiệu quả nhất để cải thiện kết quả của bản thân. Anh săn tìm những bài thực hành phát triển cá nhân tốt nhất mà những người thành công nhất thế giới áp dụng.

Sau khi phát hiện và tập hợp một danh sách gồm sáu bài thực hành phát triển cá nhân tốn ít thời gian nhất, hiệu quả nhất và đã được kiểm chứng, ban đầu anh dự định tìm ra một hoặc hai thói quen có thể đẩy nhanh tiến độ thành công nhất. Tuy nhiên, bước đột phá đã xuất hiện khi anh tự hỏi: Điều gì xảy ra nếu mình thực hiện TẤT CẢ các bài thực hành này?

Vì vậy, anh đã hành động. Chỉ trong vòng hai tháng thực hiện tất cả sáu bài thực hành, gần như mỗi ngày, Hal cảm nhận được cái mà bạn có thể gọi là kết quả thần kỳ. Anh đã tăng gấp đôi thu nhập, từ người chưa từng chạy một dặm nào trở thành vận động viên siêu marathon chạy 84km – bởi anh chưa *từng* chạy bộ và coi thường việc này. Anh đã nghĩ đây là *cách tốt hơn để nâng cao thể lực, cảm xúc và tinh thần lên một cấp độ khác.* Tôi đã chứng kiến Hal cố gắng không ngừng nghỉ để thực hiện và kiểm soát được những bài thực hành mà anh gọi là Life S.A.V.E.R.S. Tôi cũng biết vô số trường hợp áp dụng S.A.V.E.R.S. và đổi đời. Tôi cũng đã tuân theo nó.

Vì vậy, nếu đang rất thành công, giống như doanh nhân triệu phú Robert Kiyosaki (người đã thực hành Buổi sáng diệu kỳ và Life S.A.V.E.R.S. hầu như mỗi ngày), hoặc nếu từng cảm thấy cuộc sống trong mơ và mẫu người ao ước đang ở xa tầm với, Life S.A.V.E.R.S. chắc chắn sẽ giúp bạn tránh khỏi nguy cơ bỏ lỡ cuộc sống tuyệt vời mà bạn thực sự muốn.

TẠI SAO LIFE S.A.V.E.R.S. LẠI HIỆU QUẢ?

Life S.A.V.E.R.S. bao gồm những bài tập buổi sáng đơn giản nhưng vô cùng hiệu quả đảm bảo giúp bạn phát triển hơn để phát huy hết tiềm năng. Chúng cũng cho bạn không gian để lên kế hoạch một cách sáng suốt, rành mạch và sống theo cách của mình. Chúng được thiết kế để bạn khởi đầu ngày mới ở đỉnh trạng thái thể lực, tâm lý, cảm xúc và tinh thần, do đó, bạn có thể tiếp tục cải thiện bản thân, cảm thấy tuyệt vời và *luôn luôn* thể hiện phong độ tốt nhất.

Tôi biết, tôi biết. Bạn không có thời gian. Trước khi bắt đầu Buổi sáng diệu kỳ, tôi từng thức dậy với một mớ hỗn độn, không đủ thời gian để mặc quần áo và ra khỏi nhà đi làm. Có thể bạn nghĩ rằng thực hiện được hết những việc phải làm đã khó lắm rồi, đừng nói tới những việc muốn làm. Tôi cũng từng "không có thời gian" trước khi thực hành Buổi sáng diệu kỳ. Nhưng giờ đây, tôi có nhiều thời gian hơn, nhiều tài sản hơn và cuộc sống yên bình hơn rất nhiều so với trước kia.

Ngay bây giờ, bạn cần nhận ra Buổi sáng diệu kỳ sẽ tạo ra thời gian cho bạn. Life S.A.V.E.R.S. là phương tiện giúp bạn tái kết nối với con người thật của mình và khơi dậy mục đích thay vì nghĩa vụ. Những bài thực hành này giúp bạn tạo năng lượng, thấy rõ hơn những ưu tiên và tìm ra cách làm việc năng suất nhất cho cuộc sống.

Nói cách khác, Life S.A.V.E.R.S. không lấy đi thời gian, mà nó còn đem lại thời gian cho bạn.

Mỗi chữ cái trong Life S.A.V.E.R.S. đại diện cho một bài thực hành tốt nhất mà những người thành công nhất hành tinh áp dụng. Từ siêu sao điện ảnh hạng A, vận động viên chuyên nghiệp đẳng cấp thế giới, cho tới các giám đốc điều hành và doanh nhân, bạn sẽ khó tìm được cá nhân ưu tú nào không thực hiện ít nhất một bài tập trong S.A.V.E.R.S.

Bạn cũng sẽ không tìm được cá nhân ưu tú nào chỉ thực hành Life S.A.V.E.R.S. nửa vời. (Vâng, tôi đoán là mọi thứ đang thay đổi khi Hal giới thiệu *Buổi sáng diệu kỳ* cho cả thế giới.) Đó là điều khiến Buổi sáng diệu kỳ trở nên hiệu quả; bạn đang khai thác lợi ích thay đổi cuộc chơi của không chỉ một, mà cả sáu bài thực hành *tinh túy nhất, được đúc kết không ngừng qua nhiều thế kỷ* và kết hợp chúng thành một thói quen vào buổi sáng ngắn gọn, phù hợp.

Life S.A.V.E.R.S. bao gồm:

Silence (Sự im lặng)

Affirmations (Lời khẳng định)

Visualization (Sự hình dung)

Exercise (Tập thể thao)

Reading (Đọc)

Scribing (Vạch dấu)

Áp dụng sáu bài thực hành này sẽ giúp bạn phát triển bản thân vượt bậc trong trình tự Buổi sáng diệu kỳ. Bạn có thể tinh chỉnh chúng sao cho phù hợp với lối sống, công việc kinh doanh và mục tiêu cụ thể. Và bạn có thể bắt đầu thực hiện chúng ngay từ sáng mai.

Giờ hãy cũng tìm hiểu các thói quen của Life S.A.V.E.R.S. một cách chi tiết.

S – SỰ IM LẶNG (SILENCE)

Im lặng, bài thực hành đầu tiên trong Life S.A.V.E.R.S., là một thói quen then chốt đối với doanh nhân. Nếu bạn trót bắt đầu ngày mới với một chuỗi bất tận e-mail, cuộc gọi, tin nhắn, họp hành,

thuyết trình, các trang tính theo dõi và các buổi ra mắt sản phẩm mới, những thứ không thể thiếu trong cuộc sống của một doanh nhân, thì đây là dịp để khởi đầu mỗi ngày với sự im lặng yên bình và ý nghĩa.

Phần lớn các doanh nhân đều bắt đầu ngày mới bằng việc kiểm tra hòm thư, tin nhắn và các con số kinh doanh của ngày hôm đó trên điện thoại. Họ thường gặp nhiều chướng ngại vật trong khi tạo dựng doanh nghiệp của riêng mình. Đó không phải là sự trùng hợp ngẫu nhiên. Thay vào đó, bắt đầu mỗi ngày với một khoảng im lặng sẽ ngay lập tức giảm mức căng thẳng và giúp bạn khởi động với sự bình tĩnh sáng suốt cần thiết để tập trung vào điều quan trọng nhất.

Những doanh nhân thành công nhất và những người đạt thành tích cao trong mọi lĩnh vực là những người thực hành sự im lặng hằng ngày. Không có gì lạ khi Oprah Winfrey tập thiền định – và bà đã thực hành gần hết các thói quen khác trong Life S.A.V.E.R.S. Ca sĩ Katy Perry, Sheryl Crow, Sir Paul McCartney cũng tập thiền siêu việt. Các ngôi sao điện ảnh và truyền hình nổi tiếng như Jennifer Aniston, Ellen DeGeneres, Jerry Seinfeld, Howard Stern, Cameron Diaz, Clint Eastwood và Hugh Jackman đều nhắc đến các bài thiền định hằng ngày của họ. Russell Simmons – ông trùm hiphop, dành khoảng 20 phút thiền với hai cô con gái mỗi sáng. Thậm chí tỷ phú nổi tiếng Ray Dalio và Rupert Murdoch cũng đã gặt hái thành công tài chính nhờ luyện tập sự im lặng. Bạn sẽ có một kết quả tốt (hoặc khá tốt) nếu cũng thực hành như vậy.

Nếu có vẻ như tôi đang yêu cầu bạn không làm gì cả, hãy để tôi giải thích rõ: Bạn có nhiều lựa chọn để thực hành sự im lặng, không cần phải theo thứ tự cụ thể:

- Thiền
- Cầu nguyện
- Suy nghĩ
- Hít thở sâu
- Biết ơn

Dù chọn cách nào, hãy chắc chắn bạn không nằm trên giường để luyện tập sự im lặng. Tốt hơn hết, hãy rời khỏi giường.

Trong một cuộc phỏng vấn với tạp chí *Shape*, diễn viên-ca sĩ Kristen Bell nói: "Hãy tập yoga thiền 10 phút mỗi sáng. Khi bạn gặp phải rắc rối – dù là va chạm giao thông, có trục trặc với người

yêu hoặc công việc – thiền sẽ giúp mọi thứ diễn ra theo đúng quy luật."

Đừng ngần ngại mở rộng chân trời của bạn. Thiền có rất nhiều dạng. Như Angelina Jolie trò chuyện trên tạp chí *Stylist*: "Tôi thiền bằng cách ngồi trên sàn khi bọn trẻ ngồi tô màu hàng giờ, hoặc đi trên tấm bạt lò xo. Làm những gì bạn yêu, những việc khiến bạn thấy hạnh phúc, đó chính là thiền."

Lợi ích của Sự im lặng

Đã bao nhiêu lần chúng ta thấy căng thẳng khi làm doanh nhân? Đã bao nhiêu lần chúng ta phải giải quyết những khó khăn tức thì đẩy mình ra xa khỏi tầm nhìn hoặc kế hoạch đã vạch sẵn? Không, đó không phải là những câu hỏi bẫy – câu trả lời trong hai trường hợp là như nhau: mỗi ngày. Căng thẳng là một trong những lý do phổ biến nhất khiến các doanh nhân mất tập trung hoặc kinh doanh thua lỗ. Hằng ngày, tôi phải đối mặt với bao phiền nhiễu từ nhiều người làm gián đoạn lịch trình và chữa cháy những đám lửa không thể tránh. Tĩnh tâm cho phép tôi gạt chúng sang một bên và *tập trung* vào kinh doanh.

Nhưng hiệu quả thu được không chỉ dừng lại ở mặt năng suất. Căng thẳng quá mức có tác hại khủng khiếp đối với sức khỏe. Nó liên quan đến phản ứng chiến-hay-chạy[1], tiết ra những hoóc-môn độc hại trong cơ thể nhiều ngày. Sẽ không vấn đề gì nếu chỉ thi thoảng bạn mới gặp phải những loại căng thẳng đó. Nhưng khi bạn phải liên tục thực hiện các nhiệm vụ tưởng chừng vô tận trong vai trò doanh nhân, tuyến thượng thận của bạn xả ra cortisol khắp cơ thể, gây ảnh hưởng tiêu cực đến sức khỏe.

Theo Christopher Bergland, vận động viên nắm giữ kỷ lục thế giới ba môn phối hợp kiêm huấn luyện viên và nhà văn, "Hoóc-môn căng thẳng, cortisol, là kẻ thù phổ biến số 1 đối với sức khỏe. Từ nhiều năm nay, các nhà khoa học đã biết tới những hậu quả khi cortisol tăng cao: gây trở ngại cho việc học tập và ghi nhớ, giảm chức năng miễn dịch và mật độ xương, tăng cân, huyết áp, cholesterol, tim mạch… Danh sách vẫn sẽ tiếp tục và kéo dài. Căng thẳng mãn tính và mức cortisol tăng cao sẽ tăng nguy cơ trầm cảm, các vấn đề về thần kinh và làm giảm tuổi thọ."

Sự im lặng dưới hình thái thiền định giúp giảm căng thẳng và cải thiện sức khỏe. Một nghiên cứu quy mô do Viện Sức khỏe Quốc gia, Tổ chức Y tế Hoa Kỳ, Tổ chức Mayo Clinic cùng các nhà khoa học đến từ Harvard và Stanford thực hiện, đã chỉ ra rằng thiền

giúp giảm căng thẳng và cao huyết áp. Một nghiên cứu gần đây được tiến hành bởi Tiến sĩ Norman Roselthal – bác sĩ khoa học thần kinh nổi tiếng thế giới, hợp tác với Quỹ David Lynch, thậm chí đã khám phá ra nguy cơ tử vong do bệnh tim ở những người tập thiền thấp hơn 30%.

Một nghiên cứu khác của Harvard cho thấy chỉ cần thiền trong tám tuần sẽ giúp "tăng mật độ chất xám ở vùng hải mã, phần rất quan trọng đối với việc học tập và ghi nhớ, cũng như trong các cấu trúc liên kết với sự tự nhận thức, lòng trắc ẩn và sự hồi tưởng".

Thiền giúp bạn sống chậm lại và tập trung vào bản thân. Hãy bắt đầu tập thiền và nói lời tạm biệt với những cảm giác phân tán và mông lung.

"Tôi bắt đầu tập thiền bởi tôi cảm thấy cần dừng chạy đua với chính mình," ca sĩ Sheryl Crow cho biết. "Vì vậy, thiền giúp tôi sống chậm lại." Cô tiếp tục dành 20 phút mỗi sáng và 20 phút mỗi tối để thiền.

Khi ở trong trạng thái tĩnh lặng, một vùng không gian sẽ mở ra trước khi bạn đối đầu với bất kỳ ai. Lợi ích mang lại vô cùng to lớn, mang đến cho bạn sự rõ ràng cần thiết cùng sự an tâm để thể hiện bản thân tốt nhất trước bất kỳ tương tác nào. Thực hành sự im lặng, nói cách khác, có thể giúp bạn giảm căng thẳng, cải thiện hiệu suất nhận thức và có thêm tự tin.

Thiền có hướng dẫn và các ứng dụng thiền

Cũng giống như bất kỳ điều gì khác, nếu chưa từng tập thiền thì có thể bạn sẽ cảm thấy khó khăn hoặc lúng túng khi bắt đầu. Nếu mới tập thiền lần đầu, bạn nên bắt đầu với thiền có hướng dẫn.

Đây là một số ứng dụng thiền có sẵn trên các thiết bị iPhone/iPad và Android:

- Headspace
- Calm
- Omvana
- Simply Being
- Insight Timer

Có nhiều điểm khác biệt lớn nhỏ giữa các ứng dụng thiền định, một trong số đó là giọng nói của người hướng dẫn. Hãy dùng thử

và chọn ứng dụng phù hợp nhất với bạn.

Nếu không có thiết bị để tải các ứng dụng này, bạn chỉ cần vào YouTube hoặc Google rồi tìm kiếm từ khóa "Guided Meditation" (Thiền có hướng dẫn). Bạn cũng có thể tìm kiếm theo thời lượng (ví dụ: "Thiền có hướng dẫn trong 5 phút") hoặc theo chủ đề (ví dụ: "Thiền có hướng dẫn để tăng sự tự tin").

Một công cụ rất hay tôi đang sử dụng gần đây là Holosync, công cụ ứng dụng công nghệ âm thanh để hỗ trợ thiền. Tôi vô cùng ấn tượng với những khác biệt đầu tiên trong phần thiền sâu khi bắt đầu sử dụng nó. Bạn có thể dùng thử miễn phí tại holosync.com.

Thiền (dành cho cá nhân) trong Buổi sáng diệu kỳ

Nếu đã sẵn sàng tự tập thiền, đây là một phương pháp đơn giản theo từng bước mà bạn có thể áp dụng trong Buổi sáng diệu kỳ, ngay cả khi trước đây bạn chưa thiền bao giờ.

- Trước khi bắt đầu, điều quan trọng là bạn phải chuẩn bị tinh thần và thiết lập kỳ vọng cho bản thân. Đây là thời gian để tĩnh tâm và rũ bỏ sự thôi thúc phải liên tục nghĩ về một điều gì đó – như day dứt về quá khứ hoặc lo lắng cho tương lai – nhưng không bao giờ sống trọn vẹn với thực tại. Đây là thời gian để giải tỏa mọi căng thẳng, giải phóng bản thân khỏi những lo âu và hoàn toàn đắm chìm trong khoảnh khắc này. Đó là lúc để thâm nhập vào bản chất cốt lõi của con người thực sự trong bạn – đào sâu hơn những gì bạn có, những gì bạn làm hoặc những gì bạn từng chấp nhận như đó chính là con người mình. Nếu bạn thấy điều này lạ lẫm thì cũng không sao. Tôi cũng từng cảm thấy như vậy. Có lẽ bởi bạn chưa từng thử nó mà thôi. Nhưng thật may là bạn sắp trải nghiệm nó rồi.
- Tìm một nơi yên tĩnh, thoải mái để ngồi: trên đi-văng, trên ghế, trên sàn, và kê thêm một chiếc gối cho thoải mái.
- Ngồi thẳng, khoanh chân. Bạn có thể nhắm mắt hoặc nhìn xuống sàn.
- Bắt đầu tập trung vào hơi thở, thở chậm và sâu. Hít vào bằng mũi và thở ra bằng miệng. Thở đúng và hiệu quả là khi bụng của bạn căng lên chứ không phải ngực.
- Bây giờ, hãy bắt đầu điều khiển hơi thở. Hít vào từ từ trong ba giây, giữ hơi thở thêm ba giây nữa, sau đó thở ra từ từ trong khoảng ba giây. Hãy cảm nhận suy nghĩ và cảm xúc lắng đọng khi bạn tập trung vào hơi thở. Hãy hiểu rằng, khi

bạn có ý định giữ cho tâm hồn thư thái, vẫn có những ý nghĩ mông lung xuất hiện. Chỉ cần nhận biết chúng, đưa chúng ra khỏi tâm trí và luôn hướng sự tập trung vào hơi thở.

- Cho phép bản thân đắm chìm hoàn toàn trong khoảnh khắc này. Một số người thích gọi thời điểm này là "cái mình là", không nghĩ ngợi hay làm gì cả. Tiếp tục giữ nhịp thở và tưởng tượng bạn đang nạp vào sự tích cực, tình yêu thương và năng lượng bình yên, rồi thở ra mọi lo lắng, căng thẳng. Hãy tận hưởng sự tĩnh lặng. Hãy tận hưởng thời khắc này. Chỉ thở mà thôi…
- Nếu nhận thấy mình đang có một dòng suy nghĩ liên tục, một cách khá hữu ích là bạn nên tập trung vào từng từ, cụm từ, rồi lặp đi lặp lại nó khi hít thở. Ví dụ, bạn có thể thử: "Tôi hít vào sự tự tin…" (hít vào) "Tôi thở ra nỗi sợ hãi…" (thở ra). Bạn có thể thay từ *tự tin* bằng bất kỳ từ nào bạn cảm thấy cần thêm trong cuộc sống (tình yêu, sự chung thủy, năng lượng, sức mạnh…), và thay từ *nỗi sợ hãi* bằng từ nào bạn cảm thấy cần phải rũ bỏ (căng thẳng, lo lắng, oán giận…).

Thiền là món quà bạn có thể tự trao cho mình mỗi ngày. Khoảng thời gian tôi dành để thiền đã trở thành một phần lịch trình yêu thích trong Buổi sáng diệu kỳ. Đó là thời điểm yên bình và để tỏ lòng biết ơn, trải nghiệm sự tự do sau những căng thẳng và lo lắng thường nhật.

Nghĩ về thiền hằng ngày cũng giống như một kỳ nghỉ tạm thời tránh xa những thử thách của cuộc sống. Dù vấn đề vẫn còn hiện hữu, bạn sẽ thấy mình tập trung hơn và sẵn sàng hơn để giải quyết nó.

A – LỜI KHẲNG ĐỊNH (AFFIRMATIONS)

Bạn đã bao giờ tự hỏi làm thế nào mà những doanh nhân hàng đầu luôn luôn thể hiện nhất quán và đạt kết quả cao, còn bạn thì không hiểu họ đã làm thế nào? Hoặc tại sao các doanh nhân khác cùng ngành gần như không thể trang trải đủ tiền kiếm sống? Lại một lần nữa, đó là *tư duy.* Tư duy được coi là yếu tố thúc đẩy hiệu suất, mang lại thành quả.

Tư duy là sự tích lũy của niềm tin, thái độ và trí tuệ xúc cảm. Trong cuốn sách bán chạy nhất của mình, *Mindset: The New Psychology of Success* (Mindset – Tâm lý học thành công)[2], Tiến sĩ Carol Dweck giải thích: "Trong 20 năm, nghiên cứu của tôi đã chỉ ra rằng quan điểm của bạn ảnh hưởng sâu sắc đến cách bạn định

hướng cuộc sống." Hãy cho tôi một doanh nhân xuất sắc, tôi sẽ chỉ cho bạn một người có tư duy xuất chúng.

Những người xung quanh, từ khách hàng tiềm năng cho tới đồng nghiệp, có thể ảnh hưởng tới tư duy của bạn. Không thể phủ nhận rằng điều này được thể hiện qua ngôn ngữ, sự tự tin (hoặc thiếu tự tin) và thái độ của bạn. Kết quả là, tư duy ảnh hưởng hoàn toàn tới quá trình xây dựng doanh nghiệp, từ mục tiêu cho tới những hành động giúp bạn có khả năng dẫn dắt một đội ngũ và phát triển doanh nghiệp.

Tôi hiểu các doanh nhân phải vượt qua thách thức như thế nào để duy trì sự tự tin và lòng nhiệt huyết – chưa kể tới động lực – trong suốt chặng đường xây dựng doanh nghiệp thăng trầm. Tư duy là thứ mà chúng ta ngấm dần trong vô thức – ở mức độ tiềm thức, chúng ta được lập trình để suy nghĩ, tin tưởng, hành động và nói với chính mình theo cách nhất định. Khi gặp khó khăn, chúng ta trở lại với tư duy được lập trình theo thói quen.

Chương trình của chúng ta đến từ rất nhiều nguồn, bao gồm cả những gì chúng ta tiếp nhận từ người khác, những gì ta tự nói với bản thân và mọi trải nghiệm cả tốt lẫn xấu trong cuộc sống. Chương trình đó thể hiện chính nó xuyên suốt cuộc đời bạn, bao gồm cả công việc kinh doanh. Và điều đó có nghĩa là nếu muốn phát triển doanh nghiệp, bạn cần nâng cấp chương trình tinh thần.

Lời khẳng định là một công cụ để thực hiện điều đó. Chúng giúp bạn trở nên chủ động hơn với các mục tiêu trong khi vẫn cung cấp sự khuyến khích và tâm lý tích cực cần thiết để đạt được chúng.

Khoa học đã chứng minh rằng lời khẳng định – *khi bạn thực hiện đúng* – là công cụ hiệu quả nhất để lập trình lại tâm trí vô thức và nhanh chóng trở thành mẫu người mà bạn khao khát để đạt được mọi thứ mong muốn – cho bản thân, doanh nghiệp và các mối quan hệ. Tuy nhiên, lời khẳng định cũng có một hạn chế. Nhiều người đã thử, nhưng luôn thất vọng vì kết quả đạt được không mấy hiệu quả. Tuy nhiên, bạn có thể thúc đẩy sự khẳng định theo cách hoàn toàn tạo ra kết quả cho bạn. Tôi sẽ chỉ cho bạn cách thức thực hiện.

Bằng cách liên tục tự nhủ và khẳng định với bản thân *những gì* bạn muốn đạt được, *tại sao* việc hoàn thành chúng lại quan trọng, cần thực hiện những hành động cụ thể *nào* để tạo ra kết quả đó, và quan trọng nhất là khi bạn cam kết thực hiện những hành động

đó, tiềm thức sẽ chuyển đổi niềm tin và hành vi của bạn. Bạn sẽ bắt đầu tự động tin tưởng và hành động theo cách thức mới, rồi cuối cùng thể hiện lòng đam mê vào thực tế. Nhưng trước tiên hãy để tôi giải thích rõ…

TẠI SAO THỰC HIỆN LỜI KHẲNG ĐỊNH THEO CÁCH CŨ LẠI KHÔNG HIỆU QUẢ?

Hàng thế kỷ trôi qua, vô số người tự xưng là chuyên gia và bậc thầy phát triển bản thân đã truyền dạy những lời khẳng định theo nhiều cách – chúng đã được chứng minh là không hiệu quả và khiến mọi người thất bại, rất nhiều lần. Đây là hai vấn đề phổ biến nhất với lời khẳng định.

Vấn đề số 1: Tự lừa dối bản thân là cách không hiệu quả

Tôi là một triệu phú. Thật không?

Tôi có 7% lượng mỡ trong cơ thể. Phải không?

Tôi đã đạt được tất cả các mục tiêu trong năm nay. Đúng vậy chứ?

Tạo ra lời khẳng định như thể bạn đã trở thành hoặc đạt được một điều gì đó có thể là nguyên nhân lớn nhất khiến sự khẳng định không hiệu quả với hầu hết mọi người.

Với kỹ thuật này, mỗi lần bạn đọc thuộc lòng lời khẳng định mà không bám vào thực tế, tiềm thức của bạn sẽ phản ứng với điều đó. Vì một người thông minh không cần ảo tưởng, tự lừa dối chính mình nhiều lần sẽ không bao giờ là chiến lược tối ưu. *Sự thật sẽ luôn chiến thắng.*

Vấn đề số 2: Ngôn ngữ bị động không mang lại kết quả

Rất nhiều lời khẳng định được thiết kế nhằm giúp bạn cảm thấy thoải mái bằng cách tạo ra một lời hứa sáo rỗng về những điều bạn mong ước. Đơn cử như lời khẳng định về tiền bạc phổ biến dưới đây đã được nhiều người áp dụng trong thời gian dài:

Tôi là một thỏi nam châm hút tiền. Tiền chảy về túi tôi dồi dào như nước.

Dạng khẳng định ngày có thể khiến bạn thấy thoải mái trong chốc lát bằng việc đưa ra niềm tin sai lầm dựa vào những lo lắng về tài chính của bạn, nhưng nó không tạo ra bất cứ thu nhập nào cả. Người nào chỉ ngồi một chỗ há miệng chờ sung chờ tiền tự đến

như một phép màu chính là kẻ nghèo túng tiền bạc.

Để có "tiền vào như nước" (hoặc bất cứ kết quả nào bạn mong ước, đối với vấn đề đó), bạn phải hành động. Hành động phải gắn liền với kết quả mong muốn, còn lời khẳng định phải rõ ràng và được xác nhận.

BỐN BƯỚC TẠO NÊN LỜI KHẲNG ĐỊNH CỦA BUỔI SÁNG DIỆU KỲ (CÓ KẾT QUẢ)

Đây là bốn bước đơn giản nhằm thiết lập và củng cố những lời khẳng định của Buổi sáng diệu kỳ. Chúng sẽ lập trình lại tiềm thức và nâng tầm tư duy trong khi định hướng ý thức của bạn để hoàn thiện hành vi, từ đó giúp bạn tạo ra thành quả, đạt được những bước tiến trong thành công cá nhân và tinh thần doanh nhân, đồng thời vượt lên những gì bạn đã trải qua.

Bước 1: Kết quả lý tưởng mà bạn cam kết và lý do

Lưu ý rằng tôi không bắt đầu với những gì bạn *muốn.* Mọi người đều thích thứ này thứ kia, nhưng chúng ta không có được thứ mình muốn: chúng ta nhận được thứ mình cam kết. Bạn muốn trở thành doanh nhân xuất chúng? Bạn muốn trở thành triệu phú? Ai lại chẳng mong như vậy? Hãy tham gia câu lạc bộ đó. Chờ đã, bạn đã hoàn toàn cam kết trở thành triệu phú bằng cách phân định rạch ròi và thực thi những hành động cần thiết cho tới khi đạt được kết quả?

Hành động: Bắt đầu bằng việc viết ra một kết quả cụ thể, phi thường – thứ sẽ thử thách bạn, cải thiện đáng kể cuộc sống và cam kết tạo ra nó – kể cả khi bạn chưa chắc chắn cách thực hiện. Sau đó, hãy củng cố cam kết bằng cách đưa thêm *lý do* thuyết phục để giữ vững cam kết.

Ví dụ: *Tôi cam kết tăng gấp đôi thu nhập trong vòng 12 tháng tới, từ_____đô-la lên_____ đô-la, để có thể đảm bảo tài chính cho gia đình.*

Hoặc

Tôi cam kết giảm____ki-lô-gam và nặng_____ki-lô-gam trước ngày____để có thêm năng lượng nhằm đưa doanh nghiệp lên tầm cao mới.

Bước 2: Những việc cần làm mà bạn cam kết và thời gian

Chỉ viết một lời khẳng định đơn thuần xác nhận những gì bạn *muốn* mà không khẳng định điều cam kết *thực hiện* sẽ là một bước vô ích và có thể phản tác dụng thông qua việc đánh lừa tiềm thức với suy nghĩ rằng kết quả sẽ tự đến mà không cần nỗ lực.

Hành động: Làm rõ hành động, hoạt động hoặc thói quen (cụ thể) cần thiết để đạt được kết quả như ý, xác định chính xác trường hợp khi nào và bao lâu bạn sẽ thực hiện hành động quan trọng đó.

Ví dụ: Để chắc chắn tăng được gấp đôi doanh số và lợi nhuận, tôi cam kết tăng gấp đôi số cuộc gọi mời chào khách hàng tiềm năng (từ 20 lên 40 cuộc) 5 ngày/tuần, từ 8 giờ sáng đến 9 giờ sáng. DÙ THẾ NÀO ĐI CHĂNG NỮA.

Hoặc…

Để đảm bảo giảm được___ki-lô-gam, tôi cam kết đến phòng tập 5 ngày/tuần và chạy bộ trên máy *tối thiểu 20 phút/ngày từ 6 giờ đến 7 giờ sáng.*

Hành động càng cụ thể, chương trình càng rõ ràng thì bạn sẽ thực hiện những hành động cần thiết một cách nhất quán đưa mình tiến gần hơn tới mục tiêu. Hãy chắc chắn bạn đã đưa vào *mức độ thường xuyên* (tần suất), *số lượng* (bao nhiêu) và *khung thời gian chính xác* (khi bạn bắt đầu và kết thúc hoạt động).

Bước 3: Đọc lại lời khẳng định mỗi sáng kèm cảm xúc

Hãy nhớ rằng, lời khẳng định trong Buổi sáng diệu kỳ được thiết kế không phải chỉ để bạn *thấy dễ chịu*. Những lời tuyên bố thành văn này được tạo ra một cách chiến lược để lập trình tiềm thức với tư duy bạn cần nhằm đạt được kết quả mong muốn, trong khi định hướng ý thức của bạn tập trung vào những ưu tiên hàng đầu và hành động để đi đến đó.

Tuy nhiên, để lời khẳng định đạt hiệu quả, điều quan trọng là bạn phải tác động vào cảm xúc của chính mình khi đọc chúng. Lặp đi lặp lại không ngừng một lời khẳng định mà không cảm nhận được chân lý trong đó sẽ có tác động rất ít đến bạn. Bạn phải tạo ra những cảm xúc chân thực, như phấn khích hay quyết tâm, rồi mạnh mẽ truyền tải chúng trong mọi lời khẳng định.

Bạn phải khẳng định con người mà bạn cần trở thành để làm được những việc cần làm, từ đó đạt được kết quả mong muốn. Tôi sẽ nhắc lại lần nữa: Đây không phải là phép màu. Chiến lược này có hiệu quả khi bạn kết nối với *người mà bạn muốn trở thành* trên con

đường chinh phục mục tiêu. Chính việc xác định bạn là ai sẽ mang lại kết quả hơn bất kỳ điều gì khác.

Hành động: Lên thời gian biểu hằng ngày cho việc đọc lời khẳng định trong suốt Buổi sáng diệu kỳ để lập trình lại tiềm thức và tập trung ý thức vào những gì quan trọng nhất cũng như những gì bạn cam kết thực hiện để biến chúng thành sự thật. Đúng vậy, bạn phải đọc chúng hằng ngày. Thường xuyên đọc lời khẳng định là cách hiệu quả để đạt kết quả mong muốn. Bạn chỉ thấy kết quả khi biến chúng thành một phần trong lịch trình hằng ngày.

Nơi tuyệt vời để đọc những lời khẳng định này là trong phòng tắm. Nếu bạn in ra và dán ở đó, chúng sẽ luôn hiện hữu trước mắt bạn hằng ngày. Đặt chúng ở khắp nơi để nhắc nhở bản thân: thẻ chỉ mục dưới tấm che nắng xe ô tô, mẩu giấy ghi chú dán trên gương phòng tắm. Bạn thậm chí có thể viết trực tiếp lên gương bằng bút viết bảng. Bạn càng tiếp xúc với chúng nhiều, tiềm thức càng dễ kết nối với chúng, để từ đó thay đổi suy nghĩ và hành động.

Bước 4: Cập nhật thường xuyên và phát triển lời khẳng định

Vì bạn liên tục trưởng thành, hoàn thiện và phát triển, lời khẳng định cũng phải phát triển tương ứng. Khi bạn có mục tiêu, ước mơ mới hoặc muốn tạo ra bất kỳ kết quả phi thường nào trong đời, hãy thêm chúng vào lời khẳng định.

Về phần mình, tôi đã có những lời khẳng định cho từng lĩnh vực có ý nghĩa với cuộc đời tôi (tài chính, sức khỏe, hạnh phúc, mối quan hệ, nuôi dạy con cái…) và không ngừng cập nhật chúng trong quá trình học hỏi. Tôi luôn tìm kiếm những trích dẫn, chiến lược và triết lý mà tôi có thể bổ sung để cải thiện tư duy. Bất cứ khi nào bắt gặp một trích dẫn hoặc triết lý truyền cảm hứng và tự nhủ với chính mình: *Thật tuyệt, đó là lĩnh vực mà mình có thể tạo ra sự cải thiện lớn lao,* hãy thêm vào lời khẳng định.

Hãy nhớ điều chỉnh lời khẳng định sao cho phù hợp với bạn, với những gì *bản thân* bạn cam kết. Chúng phải cụ thể nhằm phát huy tác dụng đối với tiềm thức *của bạn*.

Chương trình của bạn có thể thay đổi và cải thiện vào bất cứ thời điểm nào, hãy bắt đầu ngay bây giờ. Bạn có thể lập trình lại bất cứ giới hạn nhận thức nào với một niềm tin mới và thiết lập những hành động mới để có thể đạt được thành công mong muốn ở bất cứ lĩnh vực nào đã chọn.

Nói tóm lại, lời khẳng định mới của bạn phải tương thích với những kết quả phi thường bạn cam kết tạo ra cũng như với lý do tại sao chúng quan trọng. Nhưng quan trọng hơn cả là những hành động bạn cần làm khi cam kết và mốc thời gian bạn sẽ đạt được cũng như duy trì các cấp độ thành công mà bạn khao khát (và xứng đáng).

KHẲNG ĐỊNH ĐỂ THÚC ĐẨY BẢN THÂN CỦA DOANH NHÂN

Ngoài công thức tạo ra lời khẳng định, tôi cũng đưa ra danh sách lời khẳng định mẫu, chúng thường được các doanh nhân hàng đầu sử dụng để thúc đẩy tăng trưởng và năng suất, đồng thời cải thiện nhiều lĩnh vực khác nhau trong doanh nghiệp. Hãy thoải mái thêm bất cứ lời khẳng định nào vào danh sách dưới đây, miễn sao nó phù hợp với lịch trình hằng ngày của bạn.

- Tôi có giá trị, xứng đáng và có khả năng đạt được kết quả mong muốn giống bất kỳ ai trên Trái đất này, tôi sẽ chứng minh điều đó ngay trong ngày hôm nay bằng hành động.
- Vị trí của tôi là kết quả của việc tôi đã là ai, nhưng nơi tôi đến phụ thuộc hoàn toàn vào con người mà tôi *lựa chọn trở thành* bắt đầu từ hôm nay.
- Tôi luôn khen ngợi mọi người nhiều hơn thực tế vì tôi thực sự quan tâm tới những gì đang diễn ra trong cuộc sống của họ, tôi không ngại dành cho họ một lời khen chân thành. Dù đồng ý hay từ chối làm việc với tôi, họ sẽ thấy vui vì đã nói chuyện với tôi!
- Xây dựng doanh nghiệp không phải là chuyện về tôi và những gì tôi muốn. Đó là việc kết nối với khách hàng, khách hàng tiềm năng và đội của tôi để tìm ra điều quan trọng với họ, sau đó đưa ra sản phẩm hoặc cơ hội phù hợp với nhu cầu và mong muốn của họ.
- Hãy nhớ rằng người ta mua sản phẩm hoặc gia nhập doanh nghiệp dựa vào cảm nhận và cảm xúc, vì vậy công việc của tôi không phải là thuyết phục đối tượng tiềm năng rằng họ *không thể sống thiếu* sản phẩm của tôi hoặc phải đến làm việc cho tôi *ngay hôm nay*. Dự định của tôi là vẽ ra một bức tranh hoàn thiện (bằng từ ngữ hoặc câu chuyện) nhằm lôi kéo cảm xúc của họ khi trải nghiệm sản phẩm hoặc tham gia đội của mình. Tôi sẽ làm họ vui vẻ, phấn chấn và gật đầu đồng ý.
- Bí mật thực sự để đạt tới thành công của một doanh nhân là *phải cam kết với quá trình mà không để bị cảm xúc ảnh hưởng*

tới kết quả. Tôi không thể luôn luôn kiểm soát kết quả hằng ngày của mình, nhưng miễn là tôi tuân theo quy trình tạo ra kết quả, quy luật trung bình sẽ *luôn luôn* xuất hiện, và kết quả của tôi cũng tự theo đó mà có.

- Tôi cam kết thực hiện ít nhất____(số) (mục hành động), từ thứ Hai tới thứ Sáu từ___ giờ___ phút tới ____ giờ ____ phút.
- Tôi coi đồng nghiệp, khách hàng và đối tượng tiềm năng là những người bạn đáng quý và bằng việc tập trung vào cách tạo ra giá trị cho cuộc sống của họ mà không màng đến bản thân, tôi sẽ tăng giá trị mang đến cho họ.
- Tôi tập trung học những điều mới mẻ và cải thiện các kỹ năng hằng ngày, tôi cam kết đọc ít nhất 1-2 cuốn sách mỗi tháng.
- Tôi tiếp tục trau dồi kiến thức về dịch vụ, đọc những tin tức về ngành của mình hằng tuần để có thể vượt xa đối thủ.
- Tôi tăng quy mô nhóm hằng tháng vì đã cam kết phát triển không ngừng và nhất quán cũng như với các hành động cần thiết để phát triển quy mô liên tục.
- Tôi dành thời gian mỗi tuần để duy trì quan hệ với khách hàng và các thành viên trong nhóm, dẫn tới hệ quả là hàng loạt khách hàng quay lại doanh nghiệp tôi.
- Tôi cam kết xây dựng đội ngũ hùng mạnh với kiến thức và kỹ năng đã học để họ có thể tự tin đạt được bất cứ mức độ thành công nào họ muốn.

Trên đây là vài ví dụ về lời khẳng định. Bạn có thể sử dụng bất cứ điều nào bạn cho là phù hợp, hoặc tạo ra lời khẳng định của riêng mình nhờ công thức bốn bước. Bất cứ điều gì bạn tự nhắc nhở bản thân nhiều lần với sự tác động của cảm xúc sẽ được lập trình trong tiềm thức, hình thành những niềm tin mới và chứng minh chính nó thông qua hành động.

V – SỰ HÌNH DUNG (VISUALIZATION)

Sự hình dung là bài thực hành nổi tiếng được các vận động viên đẳng cấp thế giới sử dụng để tối ưu hóa hiệu suất. Các vận động viên Olympic và những nhân vật hàng đầu trong nhiều môn thể thao coi sự hình dung như là một phần quan trọng trong việc huấn luyện hằng ngày. Các doanh nhân thành công hàng đầu cũng thường xuyên áp dụng nó.

Sự hình dung là kỹ thuật sử dụng trí tưởng tượng để tạo ra bức

tranh toàn cảnh cho tương lai, cung cấp sự rõ ràng cao độ và tạo ra động lực giúp bạn có được tầm nhìn thực tế.

Để hiểu *tại sao* sự hình dung lại hiệu quả, bạn cần tìm hiểu về tế bào thần kinh gương. Tế bào thần kinh là loại tế bào kết nối não bộ với các bộ phận khác của cơ thể, và tế bào thần kinh gương là tế bào bị kích thích hoặc gửi đi một xung điện khi chúng ta hành động *hoặc* quan sát người khác hành động. Đây là lĩnh vực nghiên cứu tương đối mới trong thần kinh học, nhưng những tế bào này dường như cho phép chúng ta cải thiện khả năng bằng cách quan sát người khác thực hiện một việc nào đó *hoặc* hình dung chính chúng ta thực hiện chúng. Ví dụ, một số nghiên cứu đã chỉ ra vận động viên cử tạ giàu kinh nghiệm có thể tăng khối lượng cơ bắp thông qua các buổi hình dung trực quan sinh động nhờ tế bào thần kinh gương nhận được tín hiệu để thực hiện điều này. Theo nhiều cách, bộ não có thể không phân biệt được sự hình dung sống động và trải nghiệm thực tế.

Tôi từng hoài nghi về giá trị của sự hình dung bởi nó có vẻ siêu tưởng. Nhưng khi đọc về tế bào thần kinh gương, thái độ của tôi đã thay đổi hoàn toàn!

BẠN HÌNH DUNG ĐIỀU GÌ?

Hầu hết các doanh nhân bị giới hạn bởi tầm nhìn của họ trong quá khứ. Họ thường "tua" lại những sai lầm, những nỗi đau cũ. Hình dung sáng tạo có thể giúp bạn tạo nên một tầm nhìn sẽ xảy ra trong tâm trí, đảm bảo điều tuyệt vời nhất kéo bạn lên chính là tương lai của bạn – một tương lai không giới hạn, vô cùng thú vị và hấp dẫn.

Nhiều người không thoải mái với việc hình dung ra sự thành công và thậm chí còn lo sợ điều đó. Họ còn tỏ thái độ ghét bài tập này. Một vài người còn cảm thấy tội lỗi vì bỏ đồng nghiệp, bạn bè và người thân lại sau lưng khi đã thành công.

Câu trích dẫn nổi tiếng của Marianne Williamson là lời nhắc nhở dành cho bất kỳ ai cảm thấy bị cản trở về mặt cảm xúc hoặc tinh thần khi cố gắng hình dung:

Nỗi sợ sâu kín nhất của chúng ta không phải là sợ mình thiếu năng lực, mà là sợ mình có quyền lực vượt ra ngoài khuôn phép. Chúng ta sợ mặt sáng của bản thân hơn là mặt tối. Chúng ta tự hỏi: "Mình là ai mà dám trở nên tỏa sáng, rực rỡ, tài năng, tuyệt diệu?" Thật ra câu hỏi phải là: Có ai mà bạn không thể trở thành? Bạn là con của

Thượng đế. Giả vờ bé nhỏ không giúp ích gì cho thế giới. Chẳng có gì khai sáng khi khép mình lại chỉ để những người bên cạnh khỏi cảm thấy bất an. Giống như những đứa trẻ, chúng ta sinh ra để tỏa sáng. Chúng ta được sinh ra để biểu lộ sự hào quang của Thượng đế bên trong mỗi chúng ta. Không phải chỉ ở trong vài người, mà hiện hữu trong tất cả chúng ta. Và khi chúng ta tỏa sáng, dù không chủ ý, chúng ta cũng đang giúp người khác tỏa sáng. Và bởi chúng ta hoàn toàn không hề sợ hãi, nên sự hiện diện của chúng ta sẽ giúp người khác xua tan nỗi sợ hãi trong họ.

Hãy coi món quà tuyệt vời nhất chúng ta có thể gửi đến những người thân yêu là sống bằng tất cả tiềm năng của mình. Điều gì giống với bạn?

Sau khi đọc lời khẳng định trong Buổi sáng diệu kỳ, tôi đứng thẳng lên, nhắm mắt lại, hít thở chậm và sâu. Trong 5-10 phút tiếp theo, tôi chỉ đơn giản hình dung những *hành động cụ thể* cần thiết cho các mục tiêu ngắn hạn và dài hạn để trở nên thực tế.

Lưu ý rằng tôi *không* nói là tôi hình dung kết quả. Nhiều người sẽ không đồng ý với vấn đề này, nhưng có nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng giới hạn sự hình dung vào kết quả (nhà, xe, về đích, đứng trên sân khấu…) có thể làm giảm động lực, bởi não bạn đã trải qua phần thưởng ở một vài cấp độ.

Thay vào đó, tôi đặc biệt khuyến khích bạn tập trung sự hình dung vào những hành động cần thiết. Hình dung bản thân thực hiện những hành động – đặc biệt là những hành động bạn thường xuyên chống lại và chần chừ – theo cách trải nghiệm tinh thần và cảm xúc hấp dẫn của hành động. Chẳng hạn, Hal ghét chạy bộ, nhưng anh đã cam kết với bản thân (và mọi người) là sẽ chạy siêu marathon 84km. Trải qua 5 tháng tập luyện, anh đã thực hành bài tập Sự hình dung trong Buổi sáng diệu kỳ để xem bản thân xỏ giày và chạy trên vỉa hè – với nụ cười trên môi và tinh thần hăng hái trên mỗi bước chạy – để đến khi luyện tập, anh đã lập trình sẵn sự trải nghiệm tích cực và hứng khởi.

Các doanh nhân có thể hình dung mình có những cuộc trò chuyện vui vẻ và nhẹ nhàng với khách hàng tiềm năng trong suốt cuộc gọi bán hàng. Dành thời gian tưởng tượng bản thuyết trình với khách hàng tiềm năng. Nó sẽ như thế nào? Cảm giác ra sao nếu bạn phát triển một mối quan hệ tuyệt vời? Hình dung cách phản ứng với một đối tượng hay một câu hỏi. Bạn có thể chọn bất kỳ thứ gì: những bước tạo nên hành động quan trọng hoặc kỹ năng chưa tốt. Hình dung những thành công sẽ chuẩn bị tinh thần cho

bạn, và gần như đảm bảo, một ngày thành công.

BA BƯỚC ĐƠN GIẢN ĐỂ THỰC HÀNH HÌNH DUNG CHO BUỔI SÁNG DIỆU KỲ

Thời điểm hoàn hảo để hình dung cuộc sống của chính bạn tương thích với những lời khẳng định là ngay sau khi đọc chúng.

Bước 1: Sẵn sàng

Một vài người thích nghe nhạc trong bài thực hành Hình dung, ví dụ như nhạc cổ điển hoặc nhạc baroque (hãy nghe thử một bản nhạc của nhà soạn nhạc J. S. Bach). Nếu bạn muốn thử nghiệm với nhạc có lời, hãy bật âm lượng nhỏ. Với kinh nghiệm bản thân, cái gì có lời cũng khiến tôi phân tâm.

Bây giờ, hãy ngồi với tư thế thoải mái. Bạn có thể ngồi trên ghế, trường kỷ, sàn nhà trải đệm. Thở sâu. Nhắm mắt. Thanh lọc tâm trí và bỏ hết mọi giới hạn tự áp đặt cho bản thân khi chuẩn bị cho những lợi ích của sự hình dung.

Bước 2: Hình dung những gì bạn muốn

Bạn thực sự mong muốn điều gì? Hãy quên đi logic, giới hạn và thực tế. Nếu bạn có thể vươn tới bất kỳ tầm cao nào, cả trong đời sống cá nhân và sự nghiệp, điều đó sẽ trông như thế nào? Sử dụng tất cả các giác quan để tối đa hóa hiệu quả. Hãy quan sát, cảm nhận, lắng nghe, chạm vào, nếm thử và ngửi mọi chi tiết trong hình dung của bạn. Hình dung càng sinh động, bạn càng được thôi thúc để bắt tay vào những hành động cần thiết nhằm biến chúng thành hiện thực.

Bước 3: Hình dung con người mà bạn cần trở thành và những việc cần làm

Một khi đã tạo ra bức tranh tinh thần rõ nét về điều mong muốn, hãy bắt đầu hình dung bản thân đang thực hiện chính xác những việc cần làm để đạt được nó, với sự tự tin và niềm hứng khởi cao nhất trong từng bước.

Hãy tự cam kết thực hiện những hành động tích cực mỗi ngày (tập thể dục, viết lách, bán hàng, thuyết trình, nói trước đám đông, gọi điện thoại, gửi email…). Hình dung bản thân với cái nhìn và *cảm nhận* sự tự tin cao độ như thể bạn đang hợp tác với một doanh nghiệp đầu tư mạo hiểm để đảm bảo khoản tài trợ. Xem và *cảm thấy* mình đang mỉm cười với từng bước chạy trên

máy tập, với sự tự hào về kỷ luật tự giác đã cam kết. Nói cách khác, hãy hình dung bản thân thực hiện những điều phải làm và tận hưởng quá trình đó, đặc biệt nếu đó là quá trình mà bạn vốn không hứng thú. Hãy hình dung khách hàng, đồng nghiệp, vợ/chồng, gia đình và bạn bè đáp lại với thái độ tích cực và triển vọng lạc quan ra sao.

Những suy nghĩ cuối cùng về sự hình dung

Sự hình dung có thể là quá trình hỗ trợ mạnh mẽ trong việc khắc phục niềm tin đang kìm hãm bản thân, cùng những thói quen tự giới hạn chính mình, chẳng hạn như sự trì hoãn, giúp bạn kiên trì thực hiện những việc cần thiết để đạt được kết quả phi thường cho doanh nghiệp. Kết hợp việc đọc các lời khẳng định vào mỗi sáng với sự hình dung hằng ngày, bạn sẽ tăng cường lập trình trong tiềm thức để thành công nhờ vào phong độ đỉnh cao. Suy nghĩ và cảm xúc của bạn sẽ kết hợp với tầm nhìn để duy trì động lực cho những hành động cần thiết trong việc đạt được mục tiêu và ước mơ.

E – TẬP THỂ THAO (EXERCISE)

Tập thể dục nên là một phần không thể thiếu trong Buổi sáng diệu kỳ. Chỉ vài phút tập thể dục mỗi ngày cũng giúp bạn tăng cường sức khỏe đáng kể, cải thiện sự tự tin và cảm xúc tích cực, cũng như suy nghĩ sáng suốt và tập trung hơn trong thời gian dài hơn. Bạn cũng sẽ nhận thấy năng lượng trong mình tăng nhanh như thế nào khi tập thể dục hằng ngày và những người xung quanh cũng sẽ nhận thấy điều đó.

Hai chuyên gia phát triển cá nhân đồng thời là doanh nhân triệu phú tự thân Eben Pagan và Tony Robbins (cũng là tác giả có sách bán chạy) đều đồng ý rằng chìa khóa số một để thành công là khởi đầu mỗi sáng với một thói quen thành công cá nhân. Trong các thói quen thành công của cả hai đều có việc tập thể thao. Eben khẳng định tầm quan trọng của việc tập thể dục buổi sáng: "Mỗi sáng, bạn phải khiến nhịp tim tăng và để máu tuần hoàn khắp cơ thể, nạp đầy oxy cho phổi." Anh nói tiếp: "Đừng chỉ tập luyện vào cuối hoặc giữa ngày. Và thậm chí nếu bạn không muốn tập vào những thời điểm này, chỉ cần dành 10-20 phút để tập nhảy hoặc một vài động tác aerobic vào buổi sáng."

Nếu bạn lo lắng sẽ phải tham gia cuộc đua ba môn phối hợp hoặc chạy marathon, hãy suy nghĩ lại. Nếu đang thực hiện chế độ luyện tập buổi chiều hoặc buổi tối thì bạn cũng không nhất thiết phải từ

bỏ chúng để thực hiện bài tập buổi sáng. Bạn vẫn có thể đến phòng tập như bình thường. Tuy nhiên, lợi ích từ việc thêm ít nhất năm phút tập thể dục buổi sáng là không thể phủ nhận, vừa cải thiện huyết áp cũng như lượng đường trong máu vừa giảm nguy cơ mắc các căn bệnh đáng sợ như tim mạch, loãng xương, ung thư và tiểu đường. Có lẽ quan trọng nhất, một bài tập nhỏ vào buổi sáng sẽ tăng năng lượng cả ngày cho bạn, giúp bạn đủ bản lĩnh đương đầu với những thăng trầm của cuộc sống.

Bạn có thể đi bộ hoặc chạy bộ, đến phòng tập, tập theo video dạy yoga trên YouTube hoặc rủ một người bạn thân cùng thực hiện Life S.A.V.E.R.S. bằng cách chơi bóng vợt vào sáng sớm. Ngoài ra, có một ứng dụng tuyệt vời tên là 7 Minute Workout (Tập luyện trong 7 phút) cung cấp một bài tập toàn thân trong – có lẽ bạn đã đoán được – bảy phút. Lựa chọn là của bạn – chỉ cần chọn một hoạt động và thực hiện ngay.

Các doanh nhân luôn luôn bận bịu với cường độ hoạt động liên tục. Nhờ tập thể dục hằng ngày, bạn sẽ có nguồn năng lượng vô tận để tận dụng tất cả các cơ hội sắp đến.

Tập thể dục cho bộ não

Ngay cả khi không quan tâm đến sức khỏe thể chất, bạn chỉ cần coi việc tập thể dục sẽ giúp mình thông minh hơn và cải thiện khả năng giải quyết vấn đề. Tiến sĩ Steven Masley, nhà vật lý học và dinh dưỡng học đến từ Florida với một phòng khám sức khỏe dành cho các quản lý cấp cao, đã giải thích mối liên hệ trực tiếp giữa việc tập thể dục với khả năng nhận thức của con người.

Masley lý giải: “Nếu nói về hiệu quả hoạt động của bộ não, yếu tố thể hiện tốc độ hoạt động của não chính xác nhất là lưu lượng hữu khí – cách bạn chạy lên dốc tốt hay không liên quan chặt chẽ với tốc độ hoạt động của não và khả năng chuyển đổi nhận thức.”

Masley đã thiết kế một chương trình chăm sóc sức khỏe doanh nghiệp dựa trên kết quả chữa trị cho hơn 1.000 bệnh nhân. “Một người có thể chất trung bình tham gia chương trình này sẽ tăng tốc độ xử lý của não lên 25-30%.”

Hal chọn yoga để tập luyện hằng ngày và bắt đầu thực hành ngay sau khi tạo ra Buổi sáng diệu kỳ. Anh đã tập và yêu nó từ đó. Thói quen tập thể dục của tôi thì có khác biệt một chút.

Tôi thường chạy quanh khu phố trong khi nghe một bản tin podcast tuyệt vời hoặc thực hiện một bài tập bảy phút. Tôi đang

tập luyện cho cuộc đua marathon đầu tiên của mình, tôi yêu cảm giác bình yên trên từng bước chạy tạm thoát khỏi công việc kinh doanh. Đối với tôi, thói quen này mang lại nhiều thứ cùng một lúc: Chạy bộ đã đánh thức tôi để bắt đầu Buổi sáng diệu kỳ, tiếp vitamin D cho cơ thể và tâm trí, kết hợp bài tập cardio[3] và cơ bắp, đồng thời lấy cảm hứng từ bất cứ điều gì nghe được.

Vợ tôi cũng tập thể dục như một phần nghi thức trong Buổi sáng diệu kỳ. Sự tích cực của cô ấy cũng truyền động lực cho tôi! Tôi thích cả hai cùng thực hiện bài tập để cùng nhau sống khỏe. Bạn nên tìm kiếm điều hiệu quả với bạn và cuộc sống, sau đó, biến nó thành một phần của Buổi sáng diệu kỳ.

Những suy nghĩ cuối cùng về việc tập thể thao

Nếu muốn duy trì sức khỏe tốt và nguồn năng lượng dồi dào, bạn phải tập luyện không ngừng. Điều này ai cũng biết. Nhưng những điều tưởng như quá quen với mọi người lại rất dễ để biện minh cho sự lười nhác. Hai cái cớ phổ biến nhất là "Tôi làm gì có thời gian" và "Tôi đã mệt lắm rồi". Và đó chỉ là hai lý do đầu tiên trong danh sách dài dằng dặc. Bạn có thể nghĩ tới vô số lý do. Càng sáng tạo, bạn càng tìm thấy nhiều lý do!

Đó là vẻ đẹp của việc tập thể dục trong Buổi sáng diệu kỳ – nó diễn ra trước khi một ngày dài rút cạn năng lượng của bạn, trước khi bạn có nhiều thì giờ để viện ra những cái cớ trì hoãn mới. Bởi Buổi sáng diệu kỳ xảy ra đầu tiên trong ngày, đó chính là cách chắc chắn để tránh những chướng ngại về tâm lý và biến việc tập thể dục trở thành thói quen hằng ngày.

Khía cạnh pháp lý: Tôi mong không phải nhắc tới điều này, nhưng bạn nên tham khảo ý kiến của bác sĩ hoặc huấn luyện viên thể lực trước khi bắt đầu bất kỳ chế độ tập luyện nào, đặc biệt nếu bạn đang gặp phải vấn đề về thể chất như ốm yếu, đau đớn, khó chịu… Bạn có thể cần phải điều chỉnh hoặc thậm chí dừng việc tập luyện sao cho phù hợp với tình trạng sức khỏe.

R – ĐỌC (READING)

Doanh nhân chúng ta đều biết một trong những cách nhanh nhất để đạt được kết quả mong muốn là coi những người thành công là hình mẫu của mình. Bạn luôn có cơ hội tìm được một chuyên gia từng chinh phục mục tiêu tương tự như của bạn. Như Tony Robbins đã nói: "Sự thành công luôn để lại manh mối để đạt được nó."

May thay, một vài người giỏi nhất trong những người tài giỏi đã chia sẻ câu chuyện của mình qua những trang viết. Điều đó có nghĩa là những cẩm nang thành công đó lúc nào cũng chờ đợi bất cứ ai sẵn sàng đầu tư thời gian vào chúng. Sách là nguồn hỗ trợ và cố vấn vô hạn ngay trong tầm tay bạn.

Một thách thức đáng kể với các doanh nhân là chúng ta bị thôi thúc – thậm chí nghiện – tạo ra kết quả. Đó là may mắn, nhưng cũng là lời nguyền vận vào chúng ta. Là điều may mắn bởi nó tạo ra sự khác biệt với đám đông. Đó là những điều sẽ truyền cho bạn động lực sáng tạo, tăng thêm giá trị và tạo ra tầm ảnh hưởng lên thế giới.

Chứng nghiện tạo ra kết quả cũng là một lời nguyền bởi nó sẽ luôn luôn ngăn chúng ta dành thời gian để cải thiện bản thân và doanh nghiệp. Vì việc đọc không *trực tiếp* tạo ra kết quả (chí ít là trong khoảng thời gian ngắn), máu kinh doanh tự nhiên của chúng ta, nếu có, sẽ kéo chúng ta vào các hoạt động khác rõ ràng hơn. Vấn đề là các kết quả đó thường là những nhiệm vụ cấp thấp, như kiểm tra e-mail chẳng hạn.

Có lúc tôi nghe được một doanh nhân nói: "Tôi bận lắm, không có thời gian đọc sách đâu." Tôi hiểu. Tôi cũng từng tin như vậy. Nhưng bây giờ, tôi nghĩ đến những lời khuyên từ cố vấn của mình: "Những bộ óc vĩ đại nhất đã dành nhiều năm trời để chuyển tải những gì tốt nhất trong vốn kiến thức của họ vào những trang giấy có thể mua được bằng vài đô-la, chỉ cần vài giờ để đọc, và rút ngắn quá trình học tập của bạn. Nhưng bạn lại quá bận." Ôi!

Bạn muốn từ kẻ tay trắng đi lên thành triệu phú chỉ trong một khoảng thời gian ngắn? Bạn muốn học cách tư duy và trở nên giàu có? Bạn đã sẵn sàng đánh thức gã khổng lồ bên trong mình? Bạn muốn được hạnh phúc mà chẳng cần lý do? Bạn muốn có một tuần làm việc bốn giờ? Hay gia tăng gấp đôi doanh thu và lợi nhuận chỉ trong vòng chưa đầy ba năm? Bạn may mắn đấy... Có một số cuốn sách nói chính xác về những chủ đề này.

Về kinh doanh:

- *Scale: Seven Proven Principles to Grow Your Business and Get Your Life Back* (tạm dịch: Quy mô: 7 nguyên tắc đã được kiểm chứng giúp doanh nghiệp phát triển và tập trung cho cuộc sống cá nhân) của Jeff Hoffman và David Finkel.
- *Getting Everything You Can Out of All You've Got: 21 Ways*

You Can Out-Think, Out-Perform, and Out-Earn the Competition (21 chiến lược marketing tuyệt đỉnh: Giúp bạn chiến thắng đối thủ và gặt hái thành công vượt bậc) của Jay Abraham.

- *Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future* (Không đến Một: Bài học về khởi nghiệp hay cách xây dựng tương lai) của Peter Thiel.
- *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses* (Khởi nghiệp tinh gọn) của Eric Ries.
- *Ask: The Counterintuitive Online Method to Discover Exactly What Your Customers Want to Buy... Create a Mass of Raving Fans... and Take Any Business to the Next Level* (Đặt câu hỏi: Phương pháp trực tuyến bất ngờ giúp khám phá chính xác những gì khách hàng muốn mua... Tạo được một lượng lớn khách hàng trung thành... và đưa bất cứ doanh nghiệp nào lên một tầm cao mới) của Ryan Levesque.
- *The One Thing: The Surprisingly Simple Truth Behind Extraordinary Results* (Điều ý nghĩa nhất trong từng khoảnh khắc cuộc đời)[4] của Gary Keller and Jay Papasan.
- *Ego Is the Enemy* (Trộm lấy cơ may từ vận rủi)[5] của Ryan Holiday.
- *Influence: The Psychology of Persuasion* (Những đòn tâm lý trong thuyết phục: 6 "vũ khí" gây ảnh hưởng hiệu quả được các chuyên gia thuyết phục hàng đầu sử dụng)[6] của Robert Cialdini.

Về tư duy:

- *The Art of Exceptional Living* (tạm dịch: Nghệ thuật sống khác biệt) của Jim Rohn.
- *Think and Grow Rich* (13 nguyên tắc nghĩ giàu làm giàu) của Napoleon Hill.
- *The Power of Consistency: Prosperity Mindset Training for Sales and Business Professionals* (Làm chủ cuộc chơi, thay đổi cuộc đời) của Weldon Long.
- *The 7 Habits of Highly Effective People: Powerful Lessons in Personal Change* (7 thói quen hiệu quả) của Stephen R. Covey.
- *Mastery* (tạm dịch: Sự tinh thông) của Robert Greene.

- *The 4 Hour Workweek: Escape 9-5, Live Anywhere, and Join the New Rich* (Tuần làm việc 4 giờ: Làm việc 4 giờ/tuần thay vì 48 giờ/tuần và gia nhập nhóm New Rich) của Tim Ferriss.
- *The Game of Life and How to Play It* (tạm dịch: Trò chơi cuộc đời và cách nhập cuộc) của Florence Scovel Shinn.
- *The Compound Effect* (tạm dịch: Hiệu quả của sự cộng hưởng) của Darren Hardy.
- *Taking Life Head On: How to Love the Life You Have While You Create the Life of Your Dreams* (tạm dịch: Đối diện với cuộc sống: Làm thế nào để yêu cuộc sống hiện tại trong khi tạo ra cuộc sống trong mơ của bạn) của Hal Elrod.
- *Vision to Reality: How Short Term Massive Action Equals Long Term Maximum Results* (tạm dịch: Từ tầm nhìn đến thực tế: Hành động ngắn hạn tương đương kết quả dài hạn như thế nào) của Honorée Corder.
- *Finding Your Element: How to Discover Your Talents and Passions and Transform Your Life* (Bí quyết khơi dậy đam mê làm thay đổi cuộc sống) của Sir Ken Robinson và Lou Aronica.

Ngoài việc tìm kiếm thành công trong vai trò doanh nhân, bạn có thể biến đổi các mối quan hệ, gia tăng sự tự tin, trau dồi kỹ năng giao tiếp hoặc thuyết phục, sống lành mạnh và cải thiện bất kỳ lĩnh vực nào khác trong cuộc sống.

Để xem danh sách đầy đủ các cuốn sách phát triển cá nhân yêu thích của Hal – bao gồm những cuốn sách có tác động lớn nhất đến thành công, sức khỏe và hạnh phúc của anh ấy – hãy truy cập mục *Recommended Reading* (Sách khuyên đọc) tại TMMBook.com.

Bạn nên đọc bao nhiêu?

Tôi khuyên bạn nên đọc tối thiểu 10 trang mỗi ngày (5 trang cũng có thể chấp nhận được nếu bạn đọc chậm hoặc chưa thích đọc sách lắm).

10 trang có vẻ không nhiều, nhưng hãy làm phép tính sau. Đọc 10 trang mỗi ngày tức là đọc 3.650 trang mỗi năm, tương đương với 18 cuốn sách dày 200 trang, điều này sẽ đưa bạn lên một tầm cao mới để dẫn lối thành công của doanh nghiệp đến những nấc thang cao hơn – tất cả chỉ nhờ 10-15 phút đọc mỗi ngày, hoặc 15-30 phút nếu bạn đọc chậm hơn.

Nếu đọc 18 cuốn sách phát triển cá nhân và sự nghiệp trong 12 tháng tới, bạn có nghĩ mình sẽ cải thiện tư duy, tự tin hơn và lĩnh hội được nhiều chiến lược đã được kiểm chứng để thúc đẩy thành công? Bạn có nghĩ mình sẽ trở thành phiên bản tốt hơn, có năng lực hơn so với hiện tại? Bạn có nghĩ rằng điều đó sẽ được phản ánh trong doanh nghiệp của bạn? Chắc chắn rồi! Đọc 10 trang mỗi ngày không phá vỡ con người bạn, mà ngược lại, sẽ làm nên một con người rất khác với bạn của ngày hôm nay.

Suy nghĩ cuối cùng về việc đọc sách

- Bắt đầu với suy nghĩ cuối cùng trong tâm trí bằng cách trả lời câu hỏi: Bạn muốn gặt hái được gì từ sách? Hãy làm điều này ngay bây giờ bằng cách tự hỏi mình về những điều muốn đạt được từ cuốn sách này.
- Không cần phải đọc sách từ trang đầu đến trang cuối, cũng không cần đọc hết cả cuốn. Hãy nhớ rằng bạn hoàn toàn làm chủ thời gian đọc *của bạn*. Hãy lướt qua mục lục để đảm bảo bạn đọc những phần mà mình quan tâm nhất, và đừng ngần ngại gấp một cuốn sách lại rồi chuyển sang cuốn khác nếu không thích hoặc không thu được giá trị nào từ nó. Bạn có rất nhiều lựa chọn tuyệt vời khác nên đừng phung phí thời gian cho những nội dung tầm thường.
- Trừ các cuốn sách mượn từ thư viện hoặc bạn bè, hãy thoải mái gạch chân, khoanh tròn, đánh dấu và ghi chú bên lề sách. Việc ghi chép trong khi đọc cho phép bạn quay lại bất cứ lúc nào và xem lại các bài học, ý tưởng và những điều bổ ích quan trọng mà không cần phải đọc lại từ đầu. Nếu đang sử dụng thiết bị đọc sách điện tử như Kindle, Nook hoặc ứng dụng iBooks, thao tác ghi chú và bôi đậm khá đơn giản, bạn có thể nhìn thấy chúng mỗi lần lướt qua những trang sách, hoặc đến thẳng danh sách ghi chú và đánh dấu của mình.
- Tóm tắt những ý chính, những phát hiện và các đoạn đáng nhớ vào một cuốn sổ tay. Bạn có thể tự làm một bản tóm tắt cuốn sách yêu thích của mình để xem lại nội dung chính bất cứ lúc nào.
- Đọc lại những cuốn sách hay về phát triển cá nhân là một chiến lược ít được sử dụng nhưng lại vô cùng hiệu quả. Rất khó để đọc một cuốn sách chỉ một lần mà hiểu được tường tận giá trị nó truyền tải. Để thành thạo bất cứ công việc nào, bạn phải làm đi làm lại việc đó nhiều lần. Tôi đã đọc những cuốn sách như *13 nguyên tắc nghĩ giàu và làm giàu* tận ba lần và thường đọc lại trong suốt cả năm. Tại sao bạn không thử

điều đó với cuốn sách này? Hãy đọc lại cuốn sách này thêm lần nữa để hiểu sâu hơn và có nhiều thời gian thực hành hơn.

- Sách nói cũng là một hình thức đọc! Bạn vẫn tiếp nhận được thông tin trong khi tập thể dục hoặc di chuyển. Nếu muốn hiểu rạch ròi những điều trong sách, hãy nghe âm thanh trong khi đọc văn bản. Như đã đề cập trước đó, tôi rất thích nghe sách nói khi chạy bộ. Tôi có thể kết hợp hai thứ cùng một lúc, và cảm giác phấn khích với những nguồn truyền cảm hứng trong đó đã tác động lên cảm nhận của tôi với việc tập luyện và ngược lại.
- Quan trọng nhất là phải nhanh chóng biến những gì đã đọc thành hành động. Hãy lên thời gian biểu để thực hiện từng bước của những điều bạn muốn làm theo *ngay khi đang đọc chúng*. Luôn mang bên mình thời gian biểu và lên lịch cho các khoảng thời gian để biến lý thuyết thành hành động. Đừng trở thành một nhà phát triển cá nhân trên lý thuyết, đọc rất nhiều nhưng làm thì ít. Tôi từng gặp rất nhiều người tự hào về số lượng sách đã đọc, như thể đó là một dạng huân chương danh dự. Tôi thà đọc và áp dụng theo các lời khuyên từ một cuốn sách hay, còn hơn là đọc 10 cuốn mà không làm gì ngoài việc bắt đầu đọc cuốn thứ 11. Đó là một cách hay để lĩnh hội kiến thức, kinh nghiệm và các chiến lược, tuy nhiên, việc ứng dụng và thực tiễn hóa những gì đã đọc mới là thứ thúc đẩy cuộc sống và chuyên môn của bạn. Bạn có cam kết áp dụng những điều đã học trong cuốn sách này vào hành động trong thử thách 30 ngày Buổi sáng diệu kỳ không?

Tôi rất mừng nếu bạn trả lời có. Hãy cùng đến với chữ S cuối cùng trong Life S.A.V.E.R.S. nào.

S – VẠCH DẤU (SCRIBING)

Vạch dấu chỉ đơn giản là cách viết khác của viết lách (writing). Hầu hết những người tham gia luyện tập Buổi sáng diệu kỳ đều dành 5-10 phút viết nguệch ngoạc vào sổ tay trong Buổi sáng diệu kỳ. Bằng việc viết ra những suy nghĩ của mình, bạn sẽ ngay lập tức gia tăng sự nhận thức cao, tính rạch ròi và những nhận thức có giá trị không ngờ. Việc vạch dấu trong Buổi sáng diệu kỳ cho phép bạn viết ra những điều cảm kích, cũng như lưu lại tầm nhìn, ý tưởng, đột phá, hành động, thành công và bài học thu được ở mọi lĩnh vực từ cơ hội, phát triển cá nhân cho tới cải thiện bản thân.

Nếu cũng giống như Hal trước đây, có thể bạn đang có ít nhất vài cuốn sổ mới dùng dở dang được một nửa, có khi còn chưa động đến. Chỉ tới khi anh bắt đầu thực hiện các bài tập trong Buổi sáng diệu kỳ, vạch dấu mới nhanh chóng trở thành thói quen ưa thích hàng đầu mỗi ngày của anh.

Viết lách sẽ mang lại cho bạn lợi ích thường nhật từ việc điều hướng suy nghĩ một cách có ý thức. Nhưng sau cùng, điều có sức mạnh hơn cả là những hiểu biết sâu sắc của bạn khi đọc lại ghi chép của chính mình, từ đầu tới cuối – đặc biệt là vào dịp cuối năm. Như Tony Robbins từng nói: "Một cuộc đời đáng sống là một cuộc đời đáng được ghi chép lại."

Thật khó để diễn tả bằng lời những đóng góp vượt trội mang tính xây dựng của việc tìm đọc lại sổ ghi chép của bản thân. Michael Maher, đồng tác giả cuốn *The Miracle Morning for Real Estate Agents* (tạm dịch: Buổi sáng diệu kỳ dành cho nhà môi giới bất động sản), là người nhiệt tình thực hành Life S.A.V.E.R.S. Một phần quan trọng trong lịch trình buổi sáng của Michael là ghi lại những lời trân trọng và khẳng định trong cuốn sổ mà ông gọi là *Sách Phước lành*. Michael đã nói một câu mà tôi cho là vô cùng chí lý:

"Những gì bạn đánh giá cao... THỰC SỰ ĐÁNG TRÂN TRỌNG. Đã đến lúc thay thế sự thèm khát những điều ta muốn bằng sự khát khao và lòng biết ơn với những gì đang có trong tay. Hãy viết lại dòng bày tỏ sự trân trọng của bạn, hãy biết ơn, trân trọng và bạn sẽ có nhiều hơn những gì đang khao khát – những mối quan hệ tốt hơn, nhiều của cải vật chất hơn và cuộc sống hạnh phúc hơn."

Bài thực hành tuyệt vời để thêm vào thói quen hằng ngày là viết ra điều bạn trân trọng về các khía cạnh khác nhau của doanh nghiệp. Chẳng hạn, khi viết ra những điều mình trân trọng về đội ngũ cũng như hiệu suất của các thành viên, kể cả khi thấy nó không tuyệt vời lắm, bạn vẫn cảm thấy dễ tập trung và tận dụng những thứ đang hiệu quả. Việc thực hành ghi nhận sự trân trọng giúp bạn tập trung vào những điều tích cực để luôn linh hoạt và hướng tới giải pháp cho dù thách thức có lớn đến đâu đi chăng nữa.

Dù việc viết nhật ký hằng ngày mang lại rất nhiều lợi ích đáng giá, tôi sẽ đưa ra một số điều ưa thích của mình dưới đây. Nhờ ghi chép hằng ngày, bạn sẽ:

- **Trở nên rõ ràng –** Viết nhật ký sẽ giúp bạn nhìn nhận rõ

ràng hơn và hiểu về quá khứ cũng như hoàn cảnh hiện tại, vượt qua những thách thức đang phải đối mặt và cho phép bạn suy nghĩ, sắp xếp thứ tự ưu tiên cũng như lập kế hoạch làm việc mỗi ngày để tối ưu hóa tương lai.

- **Nắm bắt ý tưởng –** Bạn có thể nắm bắt, tổ chức, mở rộng ý tưởng và tránh đánh mất những ý tưởng quan trọng để dành cho những cơ hội trong tương lai.
- **Xem lại những bài học –** Nhật ký là nơi ghi lại, tham khảo và xem lại tất cả các bài học đang tiếp nhận, đến từ cả những thành công hay sai lầm từng mắc phải trong hành trình phát triển.
- **Nhận thức tiến trình của mình –** Việc đọc lại các trang nhật ký từ một năm trước, thậm chí chỉ một tuần trước và nhìn vào những tiến bộ đã đạt được đem lại lợi ích vô cùng to lớn. Chúng ta thường hoàn thành một nhiệm vụ hoặc mục tiêu và ngay lập tức chuyển sang mục tiêu tiếp theo mà không trân trọng những nỗ lực của mình. Nhận thấy mình đã thực sự đi xa đến đâu là một trong những trải nghiệm thú vị, mở mang tầm mắt và thúc đẩy sự tự tin nhất, và thật khó để tìm được cảm giác tuyệt vời này ở nơi nào khác.
- **Công nhận sự tiến bộ –** Mọi người thường có xu hướng giả định rằng họ sẽ nhớ mọi thứ, nhưng cứ thử đi đến cửa hàng tạp hóa mà không mang theo danh sách những thứ cần mua, bạn sẽ nhận ra điều này không hề đúng một chút nào. Khi viết ra một điều gì đó, chúng ta có nhiều khả năng nhớ nó hơn và nếu vô tình quên, chúng ta luôn có thể đọc lại một lần nữa.

Sự tập trung vào khoảng cách: Nó đang giúp hay hại bạn?

Khoảng cách tiềm năng của con người thay đổi theo chiều kích từ người này tới người khác. Có thể bạn cảm thấy như thể mình đang ở rất gần tiềm năng hiện tại và một vài điều chỉnh có thể tạo nên sự khác biệt. Hoặc ngược lại – tiềm năng ở xa tới mức bạn thậm chí không biết nên bắt đầu từ đâu. Dù trong trường hợp nào, hãy biết rằng bạn hoàn toàn có thể đạt được tiềm năng đó để sống một cuộc đời với đúng tiềm năng của bản thân và trở thành con người lý tưởng mà bạn mong ước.

Nếu bạn đang đi chệch hướng với tiềm năng trong con người mình, và cảm thấy sẽ không bao giờ tìm được đúng hướng; hoặc đã làm theo cách của mình nhưng vẫn bị mắc kẹt và không thể thu hẹp khoảng cách đó, thì đã đến lúc cần chuyển trọng tâm.

Con người được quy định có một thứ gọi là *Sự tập trung vào khoảng cách* – hoạt động theo thói quen. Chúng ta có xu hướng tập trung vào khoảng cách giữa nơi đang sống trong thực tại với nơi muốn tới, giữa những gì đã hoàn thành với những gì có thể hoặc muốn hoàn thành, và giữa con người hiện tại với quan niệm lý tưởng về con người mà mình tin là nên trở thành.

Vấn đề ở đây là chính sự tập trung vào khoảng cách này có thể làm phương hại đến sự tự tin, hình ảnh cá nhân của chúng ta, gây nên cảm giác như thể bản thân còn thiếu sót, chưa đủ hoàn thiện, và đơn giản là chúng ta không đủ tốt, hoặc ít nhất là không tốt như cần phải thế. *Và sẽ không bao giờ tốt được như thế.*

Các doanh nhân đạt nhiều thành tựu cao thường khá kém trong khoản này, họ luôn quan sát hoặc xem nhẹ thành tích của mình, đổ lỗi cho bản thân sau mỗi sai lầm và thiếu sót, hối hận vì đã không làm nhiều việc hơn, và không bao giờ cảm thấy những việc họ đã làm đủ tốt cả.

Điều trớ trêu là sự tập trung vào khoảng cách đóng vai trò quan trọng lý giải vì sao họ lại đạt được những thành tựu đó. Khao khát không biết mệt mỏi trong việc rút ngắn khoảng cách chính là động lực giúp họ theo đuổi sự hoàn hảo và không ngừng hướng đến những thành tựu. Sự tập trung vào khoảng cách có thể hữu ích và hiệu quả nếu xuất phát từ một quan điểm tích cực, chủ động mà không có cảm giác thiếu sót: "Tôi cam kết và vô cùng phấn khích về việc hoàn thiện tiềm năng của mình." Thật không may, nó rất hiếm khi xảy ra. Đa số mọi người, ngay cả những người đạt được thành tựu cao, thường có xu hướng tập trung tiêu cực vào những thiếu sót.

Những người đạt được thành tựu cao nhất – những người cân bằng và tập trung vào việc đạt được thang điểm 10 của sự thành công trong hầu hết mọi lĩnh vực của cuộc sống – đều vô cùng biết ơn những gì mình có, luôn thừa nhận bản thân với những gì làm được và luôn hài lòng với bản thân. Điều này mang một nghịch lý: *Tôi đang làm điều tốt nhất có thể trong thời điểm này* nhưng đồng thời, *tôi có thể và sẽ làm tốt hơn nữa*. Việc cân bằng tự đánh giá bản thân giúp tránh đi cảm giác thiếu sót – cảm thấy không xứng đáng, làm chưa đủ tốt hoặc không có đủ – trong khi vẫn cho phép bản thân liên tục cố gắng để thu hẹp khoảng cách tiềm năng ở từng khía cạnh.

Thông thường, khi một ngày, một tuần, một tháng hoặc một năm kết thúc, chúng ta sẽ ở trong chế độ tập trung vào khoảng cách,

điều này gần như không thể duy trì một đánh giá chính xác về bản thân và sự tiến bộ của mình. Ví dụ: nếu bạn có 10 điều trong danh sách cần làm trong một ngày – ngay cả nếu bạn hoàn thành được 6 điều – sự tập trung vào khoảng cách sẽ khiến bạn có cảm giác mình chưa làm được tất cả những điều bản thân mong đợi.

Đa số mọi người làm hàng chục, thậm chí hàng trăm việc *có ích* trong một ngày, và chỉ làm hỏng một vài điều. Hãy đoán xem thứ gì khiến họ ghi nhớ và lặp đi lặp lại trong tâm trí? Chẳng phải việc tập trung vào 100 điều bạn làm tốt sẽ có ích hơn hay sao? Nó chắc chắn sẽ thú vị hơn rất nhiều.

Điều này có liên quan gì đến việc vạch dấu? Vạch dấu, đặc biệt là viết nhật ký mỗi ngày, với một quy trình có cấu trúc và chiến lược cho phép bạn hướng sự tập trung vào những gì đã hoàn thành, điều bạn *biết ơn* và những gì đã cam kết. Bài thực hành này cho phép bạn tận hưởng chuyến hành trình một cách sâu sắc hơn mỗi ngày, cảm thấy tốt hơn vì bất kỳ sự tiến bộ nào đã đạt được và sử dụng một mức độ tăng cường rõ ràng để thúc đẩy thành quả đạt được.

Trong khi việc viết nhật ký mang lại cho bạn những lợi ích hằng ngày ngay tức thì của việc điều hướng có nhận thức những suy nghĩ và sự tập trung, điều còn mạnh mẽ hơn chính là những hiểu biết bạn thu được từ việc đánh giá và đọc lại ghi chú của mình sau đó. Thật khó để diễn tả được cách vận hành của các trải nghiệm quay trở lại và đánh giá các ghi chú của bạn.

Viết nhật ký hiệu quả

Dưới đây là ba bước đơn giản để bắt đầu việc viết nhật ký hoặc cải thiện quá trình viết nhật ký hiện tại.

Bước 1. Chọn định dạng: truyền thống hay kỹ thuật số. Bạn cần quyết định xem mình muốn sử dụng cách truyền thống, viết sổ tay hoặc theo cách kỹ thuật số (ví dụ như viết nhật ký trên máy tính hoặc các ứng dụng dành cho thiết bị di động). Nếu không chắc chắn, hãy thử cả hai để biết cách phù hợp nhất với mình.

Bước 2. Mua một cuốn sổ. Cách nào cũng tốt cả, nhưng khi nói đến một cuốn sổ nhật ký, tốt hơn hết, bạn nên chọn một cuốn sổ có vẻ ngoài hấp dẫn – lý tưởng nhất là nó sẽ đi cùng bạn suốt quãng đời còn lại. Tôi thích một cuốn sổ da chất lượng cao có dòng kẻ, nhưng đó là nhật ký của bạn, vì vậy, hãy chọn phong cách bạn ưng ý nhất. Một số người thích những cuốn sổ không có dòng kẻ để có

thể vẽ hoặc lập bản đồ tư duy. Có người lại thích cuốn sổ ghi sẵn ngày ở mỗi trang để định lượng rõ ràng.

Dưới đây là một vài cuốn nhật ký dạng viết tay được Cộng đồng Buổi sáng diệu kỳ trên Facebook ưa thích:

- *Five Minute Journal* được nhiều người thành công yêu thích. Nó có cấu trúc cụ thể cho mỗi ngày với những lời mở đầu như "Tôi biết ơn vì..." và "Điều gì sẽ làm cho ngày hôm nay trở nên tuyệt vời?" Chỉ cần nhiều nhất là năm phút, và bao gồm cả lựa chọn cho buổi tối để bạn có thể tổng kết lại ngày của mình. (FiveMinuteJournal.com)
- *The Freedom Journal* cung cấp một quy trình hằng ngày, tập trung vào việc trợ giúp bạn với một mục tiêu duy nhất: Hoàn thành mục tiêu số 1 của bạn trong 100 ngày. Được thiết kế đẹp mắt bởi John Lee Dumas của chương trình phát thanh Doanh nhân Sôi sục (Entrepreneur On Fire), nhiệm vụ duy nhất của nó là giúp bạn đặt ra và lần lượt hoàn thành từng mục tiêu lớn. (TheFreedomJournal.com)
- *The Bullet Journal* là cuốn nhật ký mà bạn có thể mua, đồng thời cũng là một hệ thống nhật ký tùy biến có thể kết hợp vào nhật ký viết tay. Nó có thể là danh sách việc cần làm, tập phác thảo, sổ ghi chép và nhật ký, hoặc tất cả. (BulletJournal.com)
- *The Miracle Morning Journal* được thiết kế đặc biệt để tăng cường và hỗ trợ Buổi sáng diệu kỳ, giúp bạn luôn làm việc chỉn chu và có trách nhiệm, đồng thời theo dõi tiến trình thực hiện chuỗi Life S.A.V.E.R.S. mỗi ngày. Bạn cũng có thể tải về một mẫu miễn phí của The Miracle Morning Journal ngay hôm nay tại TMMbook.com để xem nó có phù hợp với mình hay không. (MiracleMorningJournal.com)

Nếu thích sử dụng nhật ký dạng kỹ thuật số hơn, bạn cũng có khá nhiều lựa chọn. Dưới đây là một số ứng dụng ưa thích của chúng tôi:

- *Five Minute Journal* cũng cung cấp một ứng dụng dành cho iPhone, có định dạng giống như phiên bản sổ tay nhưng cho phép tải ảnh lên các mục hằng ngày, cũng như nhắc nhở viết nhật ký đều đặn vào mỗi sáng hoặc tối. (FiveMinuteJournal.com)
- *Day One* là ứng dụng ghi nhật ký khá phổ biến và hoàn hảo nếu bạn không muốn bị giới hạn và áp đặt về độ dài cũng

như cấu trúc ghi chép. Bạn có một trang để viết mỗi ngày, vì vậy, nếu thích viết nhật ký dài, đây chính là ứng dụng dành cho bạn. (DayOneApp.com)

- *Penzu* là công cụ ghi chép khá phổ biến, không cần phải sở hữu một chiếc iPhone, iPad hay Android nào. Tất cả những gì bạn cần chỉ là một chiếc máy tính. (Penzu.com)

Một lần nữa, có rất nhiều cách đáp ứng sở thích của bạn và các tính năng mà bạn muốn. Nếu không ưng ý với các tùy chọn kỹ thuật số trên, hãy nhập "online journal" (nhật ký trực tuyến) vào Google hoặc "journal" (nhật ký) ở cửa hàng ứng dụng và bạn sẽ tìm thấy nhiều lựa chọn đa dạng.

Bước 3. Viết hằng ngày. Trong cuộc sống, có vô vàn thứ mà bạn có thể lưu vào nhật ký – ghi chú từ cuốn sách đang đọc, danh sách những điều biết ơn và 3-5 ưu tiên hàng đầu trong ngày, đây là những khởi đầu tốt cho bạn. Viết bất cứ điều gì làm cho bạn cảm thấy tốt và tối ưu hóa một ngày. Đừng lo lắng về ngữ pháp, chính tả hoặc dấu câu. Nhật ký là nơi để trí tưởng tượng bay cao; vì vậy, đừng phê phán hay chỉ trích chính mình, cũng đừng chỉnh sửa gì cả – chỉ cần viết thôi!

TÙY CHỈNH LIFE S.A.V.E.R.S.

Có thể sẽ có những ngày bạn không thể thực hành được hết các bài tập trong Buổi sáng diệu kỳ cùng lúc. Hãy tự do phân chia hợp lý bài tập Life S.A.V.E.R.S.

Tôi muốn chia sẻ một vài ý tưởng cụ thể về việc tùy chỉnh Life S.A.V.E.R.S. dựa trên lịch trình và sở thích. Thói quen buổi sáng hiện tại của bạn có thể chỉ phù hợp với một bài tập Buổi sáng diệu kỳ kéo dài 6, 20 hoặc 30 phút, hoặc bạn có thể chọn thực hiện một phiên bản dài hơn vào cuối tuần.

Dưới đây là ví dụ về một bài luyện tập Buổi sáng diệu kỳ với Life S.A.V.E.R.S. khá phổ biến.

[S] Im lặng: 10 phút

[A] Đọc lời khẳng định: 10 phút

[V] Hình dung: 5 phút

[E] Tập thể thao: 10 phút

[R] Đọc: 20 phút

[S] Vạch dấu: 5 phút

Bạn cũng có thể tùy chỉnh trình tự các bài tập. Tôi thích tập thể thao đầu tiên để tăng tuần hoàn máu nhằm tỉnh táo hơn. Tuy nhiên, bạn có thể đưa hoạt động này xuống cuối cùng để không bị đổ mồ hôi khi đang thực hiện Buổi sáng diệu kỳ. Hal thích bắt đầu với một khoảng tĩnh lặng để có thể thức dậy từ từ, giải phóng tâm trí, tập trung vào năng lượng và dự định của mình. Tuy nhiên, đây là Buổi sáng diệu kỳ của bạn, không phải của chúng tôi – hãy cứ tự do thử nghiệm các trình tự khác nhau để chọn ra cách phù hợp nhất với mình.

SỰ SUY KIỆT BẢN NGÃ VÀ BUỔI SÁNG DIỆU KỲ CỦA BẠN

Đã bao giờ bạn tự hỏi tại sao mình có thể phớt lờ những món đồ ăn vặt có đường vào buổi sáng, nhưng sự kháng cự cơn thèm ăn cứ giảm dần vào chiều hoặc tối? Tại sao sức mạnh ý chí lúc thì mạnh mẽ, lúc lại như đang ngủ quên? Hóa ra, ý chí cũng như một nhóm cơ, sẽ kiệt quệ sau mỗi lần sử dụng và đến cuối ngày, sẽ càng khó thúc đẩy bản thân làm những việc có ích và tránh những việc vô bổ.

Tin tốt là chúng ta biết cách thức hoạt động của nó và có thể chuẩn bị cho thành công bằng việc lên kế hoạch từ trước. Vậy tin tuyệt vời là gì? Buổi sáng diệu kỳ chính là phần không thể thiếu trong kế hoạch. Để biết kế hoạch này sẽ vận hành như thế nào, chúng ta cần hiểu khái niệm "sự suy kiệt bản ngã".

Theo Roy F. Baumeister và John Tierney, các tác giả của cuốn *Willpower: Rediscovering the Greatest Human Strength* (tạm dịch: Sức mạnh ý chí: Tìm lại sức mạnh vĩ đại nhất của loài người), sự suy kiệt bản ngã là thuật ngữ dùng để mô tả "sự suy giảm trong khả năng kiểm soát suy nghĩ, cảm xúc và hành động của một người". Sự suy kiệt bản ngã ngày càng tệ hơn vào cuối ngày và khi chúng ta đói, mệt mỏi, hay phải sử dụng sức mạnh ý chí quá thường xuyên hoặc trong thời gian dài.

Nếu đợi đến cuối ngày mới làm những việc quan trọng, tiếp thêm năng lượng cho bản thân, giúp mình trở thành con người và mẫu doanh nhân mơ ước, bạn sẽ thấy những lý do thoái thác đa dạng hơn, thuyết phục hơn và động lực sẽ biến mất. Nhưng khi thức dậy và thực hành Buổi sáng diệu kỳ đầu tiên, bạn cảm nhận được nguồn năng lượng dâng cao và sự tỉnh thức mà Life S.A.V.E.R.S. mang lại cũng như tránh bị sự suy kiệt bản ngã ngáng đường.

Khi thực hiện thói quen Life S.A.V.E.R.S. mỗi ngày, bạn sẽ hiểu rõ cơ chế hình thành thói quen, biết khi nào thì sức mạnh ý chí mạnh mẽ nhất, và bạn có thể sử dụng kiến thức cùng nguồn năng lượng này để áp dụng những thói quen nhỏ và dễ thực hiện này vào nhiều thời điểm trong ngày.

NHỮNG SUY NGHĨ CUỐI CÙNG VỀ LIFE S.A.V.E.R.S.

Vạn sự khởi đầu nan. Mỗi trải nghiệm mới đều khá khó khăn trước khi trở nên dễ chấp nhận. Bạn càng thực hành Life S.A.V.E.R.S., những trải nghiệm đó càng trở nên tự nhiên và bình thường. Lần đầu tiên Hal ngồi thiền suýt nữa đã trở thành lần cuối cùng vì tâm trí anh lao nhanh như một chiếc Ferrari và những suy nghĩ của anh cứ liên tục dội lên không kiểm soát như quả cầu bạc trong máy bắn bóng pinball. Giờ thì anh đã thích thiền, dù chưa phải là bậc thầy nhưng anh chia sẻ mình đã làm khá tốt.

Tương tự, tôi cũng từng gặp rắc rối với những lời khẳng định khi mới bắt đầu Buổi sáng diệu kỳ. Tôi không biết mình muốn khẳng định điều gì. Tôi đã dùng những mẫu câu khẳng định từ cuốn *Buổi sáng diệu kỳ*. Cũng khá ổn, nhưng chúng không có ý nghĩa gì với tôi lúc đầu. Theo thời gian, khi phải đối mặt với những thứ khiến mình mạnh mẽ hơn, tôi đã đưa chúng vào những lời khẳng định và điều chỉnh những gì mình đã có. Bây giờ, sự khẳng định có ý nghĩa rất lớn đối với tôi, và sử dụng chúng hằng ngày đã mang lại hiệu quả hơn rất nhiều.

Hãy thực hành Life S.A.V.E.R.S. ngay bây giờ để quen dần và thích ứng với từng bài tập trong đó, và khởi động cho Thử thách 30 ngày của Buổi sáng diệu kỳ trong Chương 10.

SÁU PHÚT CHO BUỔI SÁNG DIỆU KỲ

Nếu mối bận tâm lớn nhất của bạn là thời gian, đừng lo lắng. Bạn thực sự có thể hoàn thành trọn vẹn Buổi sáng diệu kỳ – nhận được đầy đủ các lợi ích của cả sáu bài thực hành S.A.V.E.R.S. – chỉ trong sáu phút mỗi ngày. Mặc dù tôi không đề nghị bạn chỉ bỏ ra sáu phút mỗi ngày cho phương pháp này, trong những ngày bận rộn, bạn chỉ cần thực hiện mỗi bài tập trong vòng một phút:

Phút đầu tiên (S): Nhắm mắt lại và tận hưởng khoảnh khắc yên bình và có ý nghĩa để thanh lọc tâm trí, tập trung cho ngày mới.

Phút thứ hai (A): Đọc lời khẳng định quan trọng nhất để chắc chắn về *kết quả* bạn muốn đạt được, *lý do* điều đó quan trọng, *những hành động* bạn cần thực hiện, và quan trọng nhất là *thời*

điểm chính xác bạn thực hiện chúng.

Phút thứ ba (V): Hình dung cảnh bạn đang thực thi một cách hoàn hảo nhiệm vụ quan trọng nhất mà bạn muốn cho ngày mới.

Phút thứ tư (E): Đứng dậy và bật nhảy hoặc chống đẩy và gập bụng để tăng nhịp tim và làm nóng cơ thể.

Phút thứ năm (R): Mở cuốn sách đang đọc ra và đọc một trang hoặc một đoạn trong đó.

Phút thứ sáu (S): Viết vào nhật ký một điều mà bạn cảm thấy biết ơn và thành quả quan trọng nhất bạn muốn đạt được trong ngày hôm đó.

Tôi chắc chắn bạn có thể thấy rằng, dù chỉ với sáu phút, Life S.A.V.E.R.S. sẽ giúp bạn đi đúng hướng – và bạn có thể dành nhiều thời gian hơn khi lịch trình cho phép. Bài thực hành sáu phút này là cách tuyệt vời để bắt đầu một thói quen nhỏ giúp bạn có được sự tự tin hoặc duy trì thói quen trong những buổi sáng eo hẹp thời gian. Một thói quen nhỏ khác mà bạn có thể tạo dựng là bắt đầu với một trong những bài thực hành Life S.A.V.E.R.S., và một khi đã quen với việc dậy sớm hơn, hãy luyện thêm các bài tập khác. Hãy nhớ rằng mục tiêu là có thời gian để xem xét mục đích và tư duy, do đó, nếu cảm thấy bị choáng ngợp, tất cả những việc này sẽ là vô ích.

Với cá nhân tôi, Buổi sáng diệu kỳ đã trở thành một nghi thức thường nhật của sự đổi mới và truyền cảm hứng mà tôi hoàn toàn yêu thích! Trong các chương tiếp theo, tôi sẽ phát triển thêm những lợi ích của Life S.A.V.E.R.S. và giới thiệu *rất nhiều* thông tin hữu ích có tiềm năng biến bạn thành một doanh nhân thực sự tự tin. Tôi rất nóng lòng được chia sẻ với bạn.

Hồ sơ doanh nhân
Yanik Silver

Công ty của Yanik Silver là EvolvedEnterprise.com.

Thành tựu kinh doanh nổi bật

- Ý tưởng trị giá triệu đô đầu tiên của Yanik đến với anh vào buổi sáng, chính xác là lúc 3 giờ sáng.
- Anh đã thiết lập thành công bảy sản phẩm và dịch vụ để đạt được doanh thu trị giá hàng triệu đô-la mà không cần tài trợ, ghi nợ hay có kế hoạch kinh doanh thực sự.
- Các doanh nghiệp của anh đã đóng góp hơn 3,5 triệu đô-la cho các mục tiêu kinh doanh và đối tác phi lợi nhuận.
- Yanik đã khởi động nhiều chương trình với các biểu tượng như Sir Richard Branson, Tony Hawk, Chris Blackwell, John Paul DeJoria, Tony Hsieh, Russell Simmons và Tim Ferriss.
- Anh được đề nghị tham gia vào hội đồng quản trị của Virgin Unite, tổ chức phi lợi nhuận của Richard Branson.

Thói quen buổi sáng

- Buổi sáng của Yanik bắt đầu vào khoảng 8 giờ 30 sáng.
- Anh uống ¼ lít nước chanh tươi.
- Anh tập yoga trong 30 phút trên ghế.
- Sau đó, anh tập thiền trong 20 phút.
- Yanik viết nhật ký trong 10-15 phút, tập trung vào lòng biết ơn hoặc suy nghĩ đã xuất hiện trong quá trình thiền định.
- Anh thích nghe nhạc trong khi ăn sáng.
- Anh dùng mật ong, phấn hoa ong và các chất bổ sung khác.

- Sau đó, anh đọc sách trong 15-30 phút, thường là một cuốn sách truyền cảm hứng hoặc nói về "bức tranh lớn" của vũ trụ học.
- Anh kiểm tra e-mail, rồi viết, sáng tạo nội dung hoặc tổ chức các cuộc họp.

PHẦN II

CÁC KỸ NĂNG NÂNG TẦM DOANH NHÂN

Chương 4

Kỹ năng nâng tầm doanh nhân - Số 1: lãnh đạo bản thân

Mức độ thành công của bạn hiếm khi vượt quá mức độ phát triển cá nhân, bởi thành công là thứ bạn có được từ con người mà bạn trở thành.

– JIM ROHN

Chúng ta đã bị lừa dối suốt bao lâu nay. Đúng vậy. Xã hội đã khiến chúng ta tự mặc định rằng cách duy nhất để có nhiều hơn là *làm* nhiều hơn.

Bạn muốn có nhiều tiền hơn? Hãy chăm làm hơn. Sử dụng *nhiều* giờ hơn.

Bạn muốn khỏe mạnh hơn? Hãy nâng tạ *nhiều* hơn và tập *nhiều* bài thể lực hơn.

Bạn muốn được yêu nhiều hơn? Hãy hy sinh cho nửa kia *nhiều* hơn những gì họ làm vì bạn.

Nhưng nếu bí mật thực sự để đạt được nhiều hơn những gì chúng ta mong muốn không nằm ở việc *làm* nhiều hơn, mà là *trở thành* người tốt hơn thì sao?

Chính triết lý sau đây đã tạo nên và duy trì nền tảng của Buổi sáng diệu kỳ: Mức độ thành công ở *mọi lĩnh vực trong cuộc sống* luôn được xác định bằng mức độ *phát triển cá nhân* (ví dụ như tín ngưỡng, kiến thức, trí tuệ xúc cảm, kỹ năng, khả năng, lòng trung thành...). Vì vậy, nếu muốn có nhiều hơn, trước tiên chúng ta phải trở nên tốt hơn.

Hãy thử nghĩ theo cách này: Nếu phải đo lường mức độ khao khát thành công của mình trên thang điểm từ 1 đến 10, trong mọi khía cạnh của cuộc sống, cách an toàn là nói rằng mình muốn đạt điểm 10 ở mọi lĩnh vực. Tôi chưa bao giờ nghe thấy ai nói: "Không, tôi không muốn quá hạnh phúc, quá khỏe mạnh hoặc quá giàu có. Tôi hài lòng với việc chấp nhận lãng phí tiềm năng của mình với một cuộc sống làng nhàng ở mức 5."

Vậy câu hỏi đặt ra là: Bạn sẽ làm gì mỗi ngày để đạt được điểm 10?

Nói cách khác, mẫu người mà bạn sẽ trở thành còn quan trọng hơn nhiều so với những gì bạn đang làm và trớ trêu thay, những gì bạn đang làm mỗi ngày lại làm nên con người bạn.

Vì cũng là doanh nhân nên tôi biết việc bán hàng cho người khác khó khăn như thế nào (cách nói khác của bất khả thi) nếu bạn không thể bán nó cho chính mình.

Khi trở thành doanh nhân, vai trò của bạn là tìm kiếm những người có thể hưởng lợi từ sản phẩm và dịch vụ của bạn. Nếu không tin doanh nghiệp hoặc sản phẩm của mình có tính hữu dụng cao với khách hàng, bạn không thể thuyết phục người khác mua hàng. Bạn cũng phải xây dựng một đội ngũ tin tưởng những gì bạn cung cấp, thích điều bạn làm để giúp bạn phát triển doanh nghiệp.

Bạn dẫn dắt các khách hàng tiềm năng đưa ra quyết định mua hàng tốt nhất bằng cách hướng dẫn họ với tất cả các lựa chọn. Và cũng giống như việc không thể bán được hàng nếu không tin vào chính bản thân mình, bạn không thể dẫn dắt người khác nếu không biết cách tự dẫn dắt mình.

Andrew Bryant, nhà sáng lập của Tổ chức Lãnh đạo bản thân quốc tế, đã tổng kết: "Lãnh đạo bản thân là việc gây ảnh hưởng một cách có chủ ý lên suy nghĩ, cảm giác và hành vi để đạt được (các) mục tiêu của mình... [Đó] là phát triển nhận thức về con người thực sự của bạn, bạn có thể làm gì và đang đi về đâu, cùng khả năng tác động đến cách thức giao tiếp, cảm xúc cũng như hành vi trên con đường đạt đến điều đó."

Trước khi tiết lộ các nguyên tắc chủ chốt của việc lãnh đạo bản thân, tôi muốn chia sẻ với bạn những gì tôi khám phá được về vai trò quan trọng của *tư duy* – với tư cách là nền tảng của khả năng lãnh đạo bản thân hiệu quả. Niềm tin trong quá khứ, hình ảnh tự nhận thức về mình và khả năng cộng tác cùng sự tin tưởng vào

người khác tại những thời khắc quan trọng sẽ ảnh hưởng đến khả năng thành công của bạn trong vấn đề lãnh đạo bản thân.

HÃY CẨN TRỌNG VÀ HOÀI NGHI VỚI NHỮNG GIỚI HẠN BẠN TỰ ÁP ĐẶT CHO BẢN THÂN

Có thể bạn đang bấu víu vào một niềm tin sai lệch khiến mình vô thức hạn chế khả năng của bản thân trong việc hướng tới các mục tiêu kinh doanh.

Ví dụ, nhiều người hay nói đi nói lại: "Ước gì mình có nhiều động lực hơn" hoặc "Ước gì mình giỏi hơn trong chuyện tìm được người có năng lực." Nhưng thực tế thì bạn có nhiều khả năng để tạo ra động lực và tìm được nhiều người giỏi. Tự đánh giá thấp tiềm năng của bản thân là điềm báo của sự thất bại, đồng thời ngăn cản bạn thành công. Cuộc sống khó khăn lắm rồi, đừng tạo thêm trở ngại cho chính mình nữa!

Những người lãnh đạo bản thân hiệu quả sẽ cân nhắc kỹ lưỡng những niềm tin có ích và loại đi những niềm tin vô nghĩa.

Khi nhận ra mình đang nghĩ hay nói về thứ gì đó có vẻ như là niềm tin bị giới hạn, từ "Tôi không có đủ thời gian" đến "Tôi không bao giờ có thể làm được điều đó", hãy ngưng lại và chuyển những nhận định hạn hẹp đó thành những câu hỏi quyền năng như: *Có thể tìm thêm thời gian cho lịch trình của mình ở đâu? Làm sao để làm được?*

Thực hiện cách này sẽ cho phép bạn khai thác sự sáng tạo bẩm sinh và tìm ra giải pháp. Sẽ luôn có cách nếu bạn đủ quyết tâm theo đuổi.

Hãy nhìn nhận bản thân tích cực hơn bao giờ hết

Như Hal đã viết trong *Buổi sáng diệu kỳ*, hầu hết chúng ta đều bị Hội chứng gương chiếu hậu (Rearview Mirror Syndrome) hạn chế thành quả của bản thân trong hiện tại và tương lai dựa trên con người quá khứ của chúng ta. Hãy nhớ rằng, mặc dù *bạn đang ở đâu là kết quả từ việc bạn đã từng là người như thế nào, nơi bạn đi sẽ phụ thuộc hoàn toàn vào con người bạn chọn từ thời điểm này trở đi*. Điều này đặc biệt quan trọng đối với doanh nhân chúng ta. Chúng ta sẽ phạm sai lầm. Nhưng đừng để cảm giác tội lỗi về điều đó ngăn bạn nhìn về phía trước. Hãy học hỏi từ những sai lầm và làm tốt hơn vào lần tới.

Mọi doanh nhân thành công – đặc biệt là nhóm 1% hàng đầu –

vào một thời điểm nào đó, đã chọn cách nhìn nhận bản thân tích cực hơn. Họ từ bỏ những niềm tin dựa trên quá khứ từng hạn chế bản thân phát triển. Thay vào đó, họ xây dựng những niềm tin dựa trên tiềm năng vô hạn của mình.

Một trong những cách tốt nhất để làm được điều này là tuân theo công thức Buổi sáng diệu kỳ bốn bước để tạo ra những lời khẳng định hướng đến kết quả. Hãy chắc chắn rằng chúng sẽ củng cố kết quả tiềm năng trong tương lai bằng cách nhắc nhở bạn về kết quả lý tưởng, lý do nó quan trọng, những hành động bạn cam kết thực hiện và thời điểm chính xác thực hiện chúng.

Chủ động tìm kiếm sự hỗ trợ

Tôi đã huấn luyện hàng trăm doanh nhân về cách phát triển doanh nghiệp, thấu hiểu tài năng và khả năng bẩm sinh của họ cũng như những thách thức và điểm yếu, đồng thời hỗ trợ khi họ cần. Những người đấu tranh nhiều nhất là những người đau khổ trong im lặng. Họ cho rằng những người khác có khả năng hơn, nhưng tất cả lại từ chối tìm kiếm sự giúp đỡ.

Nếu bạn cũng thấy mình như vậy, điều này sẽ giúp ích cho bạn: Mỗi doanh nhân tôi từng gặp đều có một nhóm hỗ trợ. Họ biết mình mạnh ở đâu và điểm yếu nào sẽ khiến mình thất bại. Họ không chỉ chấp nhận những khoảng trống và tìm giải pháp, mà còn hài lòng với sự nhân văn.

Các doanh nhân lãnh đạo bản thân biết rằng họ cần một nhóm hỗ trợ mình hoàn thành công việc. Chẳng hạn, có thể bạn cần giúp việc quản trị để tập trung vào thế mạnh của mình: phát triển doanh nghiệp! Có thể bạn cần trợ giúp về trách nhiệm giải trình để vượt qua sự trì hoãn. Tất cả chúng ta đều cần sự hỗ trợ trong các lĩnh vực khác nhau của cuộc sống, và những nhà lãnh đạo bản thân tuyệt vời hiểu điều đó và tận dụng nó cho lợi ích của mình.

Cộng đồng Buổi sáng diệu kỳ trên Facebook là nơi tuyệt vời để bắt đầu tìm kiếm sự hỗ trợ. Các thành viên đều tích cực và nhiệt tình phản hồi. Bạn cũng có thể thử tham gia một nhóm dành cho những người có mục tiêu kinh doanh và sở thích tương đồng ở địa phương. Bạn nên tìm một người bạn có trách nhiệm, và nếu được thì một huấn luyện viên về cuộc sống hoặc kinh doanh, để hỗ trợ mình.

NĂM NGUYÊN TẮC CƠ BẢN CỦA VIỆC LÃNH ĐẠO BẢN THÂN

Lãnh đạo bản thân là một kỹ năng và tất cả các kỹ năng đều được

xây dựng trên nền tảng của các nguyên tắc. Để phát triển và đạt đến các cấp độ thành công mà mình khao khát, bạn cần trở thành một người lãnh đạo bản thân bậc thầy. Cách ưa thích của tôi để rút ngắn một nửa quá trình học tập và giảm thiểu thời gian để vươn tới nhóm 1% hàng đầu là học hỏi và áp dụng các nguyên tắc, đặc điểm cũng như hành vi của những người đi trước cùng hoàn cảnh với mình. Trong suốt 25 năm huấn luyện các doanh nhân, tôi đã chứng kiến nhiều nhà lãnh đạo cùng vô số chiến lược hiệu quả. Dưới đây là năm nguyên tắc mà tôi cho rằng sẽ tạo ra tác động lớn nhất với quá trình lãnh đạo bản thân bản thân:

1. Chịu trách nhiệm hoàn toàn

2. Ưu tiên sức khỏe và khiến việc tập thể dục trở thành niềm yêu thích

3. Hướng tới mục tiêu tự do tài chính

4. Hệ thống hóa thế giới của bạn

5. Cam kết với quy trình tạo ra kết quả

Nguyên tắc số 1: Chịu trách nhiệm hoàn toàn

Đây là một sự thật phũ phàng: Nếu cuộc sống và công việc kinh doanh không được như ý, tất cả là do bạn.

Càng sớm nhận ra thực tế đó, bạn càng sớm bắt đầu tiến lên phía trước. Điều này thực ra cũng không khắc nghiệt đến thế. Những người thành công hiếm khi là nạn nhân. Trên thực tế, một trong những lý do khiến họ thành công là họ chịu trách nhiệm tuyệt đối, toàn bộ và hoàn toàn, với từng khía cạnh trong cuộc sống – dù trên phương diện cá nhân hay nghề nghiệp, tốt hay xấu, công việc của họ hay của người khác.

Trong khi các "nạn nhân" lãng phí thời gian và sức lực để phàn nàn cũng như đổ lỗi, những người thành đạt đang bận rộn tạo ra thành quả và viễn cảnh họ mong muốn. Trong khi những doanh nhân tầm thường phàn nàn rằng khách hàng tiềm năng không mua hàng vì lý do *này* hay lý do *kia*, hoặc do lỗi của cả nhóm, những doanh nhân thành công đã chịu trách nhiệm hoàn toàn trong việc tìm được đúng khách hàng tiềm năng, và quan trọng hơn, họ sở hữu các kỹ năng cần thiết để phát triển doanh nghiệp và đưa mọi người vào đúng quỹ đạo. Họ bận bịu với công việc đến nỗi không có thời gian để than phiền.

Hal từng nói về sự khác biệt sâu sắc trong một bài phát biểu quan trọng của mình: "Thời điểm bạn chịu trách nhiệm hoàn toàn cho mọi thứ trong cuộc sống cũng chính là thời điểm bạn khẳng định sức mạnh để thay đổi mọi thứ trong đời. Tuy nhiên, nhận trách nhiệm khác với chấp nhận *bị đổ vấy trách nhiệm*. Trong khi đổ lỗi nhằm quy tội cho ai đó, trách nhiệm chỉ ra ai sẽ là người cam kết cải thiện tình hình. Vấn đề không phải là tìm ra người mắc sai lầm. Vấn đề là bạn phải cam kết cải thiện tình hình." Đúng vậy, khi thực sự suy nghĩ và hành động theo tư duy đó, bạn sẽ cảm thấy mình mạnh mẽ. Và đột nhiên, cuộc sống và những thành quả đạt được đều nằm trong tầm kiểm soát của bạn.

Khi bạn thực sự làm chủ cuộc đời, sẽ không có thời gian cho việc thảo luận về việc ai mắc lỗi hay ai bị đổ lỗi. Chơi trò đổ lỗi rất dễ, nhưng cuộc sống của bạn không còn khoảng trống nào để chơi trò đó. Tìm lý do cho việc bạn không đạt được mục tiêu là việc của người khác, không phải của bạn. Bạn sở hữu mọi thành quả – dù tốt hay xấu. Bạn có thể ăn mừng những điều tốt đẹp và học hỏi từ những thứ được-gọi-là-xấu. Dù với cách nào, bạn luôn có lựa chọn về cách phản ứng hoặc phản hồi trong mọi tình huống.

Một trong những lý do giải thích cho tầm quan trọng của lối tư duy này là bạn đang làm gương cho ai đó. Nếu nhóm của bạn chứng kiến bạn luôn tìm kiếm ai đó để đổ lỗi, họ sẽ không tôn trọng bạn. Giống như các bậc cha mẹ luôn cố gắng mang đến những điều tốt nhất cho con cái, những người mà bạn dẫn dắt luôn dõi theo bạn, và quan trọng là hãy sống bằng những giá trị mà bạn muốn thấy ở họ.

Đây là sự dịch chuyển về tâm lý mà bạn cần thực hiện: Hãy chủ động và quản lý tất cả các quyết định, hành động và kết quả của bạn, ngay từ bây giờ. Hãy thay thói quen đổ lỗi bằng tinh thần trách nhiệm kiên định. Ngay cả khi người khác phạm sai lầm, hãy tự hỏi mình có thể làm gì, và quan trọng hơn, những gì bạn có thể làm trong tương lai để ngăn chặn chúng. Mặc dù bạn không thể viết lại quá khứ, nhưng bạn có thể thay đổi những thứ còn lại.

Từ giờ trở đi, đừng băn khoăn về chuyện ai là người cầm lái và chịu trách nhiệm về tất cả các kết quả. Bạn là người quyết định, theo dõi quá trình và lựa chọn kết quả rồi tận hưởng thành quả. Kết quả của bạn luôn luôn là trách nhiệm của bạn. Phải không?

Hãy nhớ rằng, bạn đang ở vị trí quyền lực, bạn đang nắm quyền kiểm soát và không có giới hạn cho thành quả của bạn.

KỶ LUẬT TỰ GIÁC CỦA BẠN Ở ĐÂU?

Kỷ luật tự giác là khả năng buộc bản thân làm những điều mà mình biết là mang lại lợi ích tốt nhất trong dài hạn. Trong nhiều trường hợp, nó đơn giản là khả năng chống lại sự cám dỗ ngắn hạn. Khi được sử dụng một cách khôn ngoan, kỷ luật tự giác trở thành công cụ quan trọng bậc nhất để tự cải thiện bản thân và đạt được thành công trong kinh doanh.

Kỷ luật tự giác rất hữu dụng trong vấn đề giải quyết các chứng nghiện hoặc bất kỳ loại hành vi không phù hợp nào. Nó sẽ cải thiện các mối quan hệ, giúp bạn nhẫn nại và bao dung hơn, đồng thời đạt được thành công và sống hạnh phúc. Hãy hình dung rằng nếu có kỷ luật tự giác, bạn sẽ xử lý được mọi vấn đề theo cách của mình.

Kỷ luật tự giác giúp bạn như thế nào?

- Kiểm soát các hành vi tự hủy hoại, nghiện ngập, ám ảnh và cưỡng chế.
- Tạo cảm giác làm chủ và cân bằng trong cuộc sống.
- Kiểm soát các phản ứng cảm xúc không phù hợp.
- Loại bỏ cảm giác bất lực và lệ thuộc vào người khác.
- Tách rời lý trí và tình cảm (thực sự quan trọng với một doanh nhân), góp phần cho sự an yên trong tâm trí.
- Kiểm soát tâm trạng, đồng thời loại bỏ cảm xúc và suy nghĩ tiêu cực.
- Tăng lòng tự trọng, sự tự tin, sức mạnh nội tại, tính tự chủ và sức mạnh ý chí.
- Chịu trách nhiệm với cuộc sống của mình.
- Ổn định cảm xúc.

LÀM SAO ĐỂ PHÁT TRIỂN KỶ LUẬT TỰ GIÁC?

1. Đầu tiên, bạn phải xác định xem cần tăng cường tính kỷ luật tự giác hơn trong những lĩnh vực nào của cuộc sống. Bạn thấy mình còn thiếu sót ở đâu?

Đó có thể là các lĩnh vực:

- Ăn uống
- Chi tiêu

- Nhậu nhẹt
- Làm việc
- Bài bạc
- Hút thuốc
- Hành vi ám ảnh
- Trì hoãn
- Yêu đương (đúng vậy, tình yêu cũng đòi hỏi sự kỷ luật lâu dài)

2. Cố gắng xác định những cảm xúc thể hiện sự mất kiểm soát như: giận dữ, không hài lòng, không vui, oán giận, khoái lạc hoặc sợ hãi.

3. Xác định những suy nghĩ và niềm tin khiến bạn cư xử một cách không kiểm soát.

4. Nhiều lần trong ngày, đặc biệt là khi cần rèn luyện kỷ luật tự giác, hãy nhắc lại một trong những lời khẳng định sau (hoặc tự tạo ra một lời khẳng định của riêng mình) trong 1-2 phút:

- Tôi hoàn toàn kiểm soát được bản thân.
- Tôi có quyền lựa chọn cảm xúc, suy nghĩ và hành động.
- Kỷ luật tự giác mang đến sức mạnh nội tại và dẫn lối đến thành công.
- Tôi chịu trách nhiệm hoàn toàn cho hành vi của mình.
- Tôi làm chủ cuộc đời mình.
- Kỷ luật tự giác rất vui và thú vị.

5. Sử dụng V (Sự hình dung) trong Life S.A.V.E.R.S. để hình dung bản thân đang thực hiện kỷ luật tự giác. Hãy suy nghĩ về một trường hợp mà bạn thường hành động với sự thiếu kỷ luật và tưởng tượng bản thân bình tĩnh xử sự với sự tự chủ cao.

LÒNG TỰ TRỌNG CỦA BẠN NHƯ THẾ NÀO?

Tự trọng là hành động dành sự tôn trọng cho bản thân. Lòng tự trọng lành mạnh hoặc tích cực có thể giúp bạn tự hào ngẩng cao đầu về bản thân cũng như hành động của mình ngay cả khi mọi việc diễn ra không suôn sẻ. Lòng tự trọng trao cho bạn sự dũng cảm để thử những điều mới mẻ và sức mạnh để tin vào chính mình. Thành công của tôi là kết quả trực tiếp từ lòng tự trọng, và

tôi biết rằng có lòng tự trọng đồng nghĩa với việc sẽ đạt được thành công, nếu thiếu nó thì sẽ thất bại. Nếu doanh nghiệp không tăng trưởng theo ý bạn, có thể nguyên nhân là do sự thiếu tự trọng. Như Maxwell Maltz, tác giả cuốn *Psycho-Cybernetics* (Thay đổi để thành công), nói: "Tự trọng thấp cũng giống như lái xe bằng phanh tay vậy."

Quan trọng là bạn phải để bản thân cảm thấy tự hào về mình. Trong thực tế, tôi sẽ cho bạn biết một bí mật tưởng chừng vô dụng. Khi làm điều gì đó mà mình thấy tự hào, tôi thường xem lại nó nhiều lần. Giả sử tôi đã tạo một e-mail cho nhóm của mình hoặc khách hàng tiềm năng mà tôi nghĩ là hiệu quả, tôi sẽ đọc lại e-mail đó nhiều lần và có thể lưu lại để xem sau này. Nếu thực hiện một bài thuyết trình hoặc quay video mà mình cho là tuyệt, tôi sẽ xem nó không chỉ để phân tích, mà còn để tự hào. Đối với tôi, việc này cũng giống như khẳng định. Tôi tự nhắc mình về những gì tôi thích về bản thân, đó chính là tự trọng. Đúng, chúng ta phải thực tế về những điểm yếu và luôn cố gắng cải thiện, nhưng đừng ngần ngại tự hào về những điểm mạnh và tận hưởng cảm giác chiến thắng một chút.

Khi đọc cuốn sách này, bạn nên giải quyết một cách có hệ thống các vấn đề mà bạn cho là cần cải thiện và mở rộng. Nếu mức độ tự tin của bạn có thể thúc đẩy, hãy thực hiện các bước nâng cao chúng. Xây dựng những lời khẳng định để tăng cường và phát triển chúng theo thời gian. Hình dung bản thân tự tin hơn, nâng cao các tiêu chuẩn cá nhân và yêu bản thân nhiều hơn. Lòng tự trọng của bạn sẽ tăng lên để phù hợp với tầm nhìn của bạn.

Lòng tự trọng cao ngút chính là một công cụ mạnh mẽ. Có thể bạn biết rằng không thể tiến xa và nhanh nếu có một thái độ tiêu cực. Các doanh nhân sẽ gặp phải nhiều sự tránh né và từ chối hơn người bình thường. Trên thực tế, nếu đang làm việc để phát triển doanh nghiệp đúng hướng, bạn luôn phải đối mặt với sự chối từ!

Nếu không có thái độ đúng đắn, tất cả những lời chối từ đó đều có thể gây thiệt hại. Bạn sẽ phải đối mặt với những lời nói "không" kiên quyết, thậm chí là không được hồi đáp. Để đối mặt với điều đó mỗi ngày, bạn cần đạt đến cấp độ bảo vệ lòng tự trọng.

Nguyên tắc số 2: Ưu tiên sức khỏe và khiến việc tập thể dục trở thành niềm yêu thích

Trên thang điểm từ 1 đến 10, bạn đánh giá sức khỏe và việc tập luyện của mình ở mức mấy? Bạn có thân hình cân đối không? Có

khỏe không? Bạn có thường xuyên *cảm thấy* sung sức?

Mức năng lượng trong suốt cả ngày của bạn như thế nào? Bạn có cảm thấy dư thừa năng lượng không? Bạn có thể thức dậy trước khi chuông báo thức kêu và bắt tay vào những việc quan trọng, xử lý tất cả các nhu cầu trong ngày, khắc phục mọi rắc rối không tránh khỏi, mà không bị ngộp thở trong suốt ngày dài?

Tôi đã đề cập đến bài thực hành *E* trong S.A.V.E.R.S., và chúng ta sẽ thảo luận về nó ngay bây giờ. Thực tế là, tình trạng sức khỏe và sự cân đối của bạn là nhân tố vô cùng quan trọng trong việc cấu thành mức năng lượng cũng như cấp độ thành công – đặc biệt là cho các doanh nhân. Lý do là bởi bạn không nhận lương dựa trên thời gian làm việc như nhân viên, mà căn cứ vào chất lượng của các kết quả bạn tạo ra. Làm doanh nhân đích thực là một môn thể thao sức mạnh, vì vậy, bạn cần một nguồn năng lượng và sức chịu đựng phi thường.

Không có gì ngạc nhiên khi ba mối ưu tiên hàng đầu của những người giỏi nhất là chất lượng thức ăn, giấc ngủ và chế độ tập luyện; bạn cũng phải kiểm soát từng yếu tố này. Tôi sẽ đi sâu vào từng yếu tố trong chương tiếp theo về Kiến tạo năng lượng, nhưng bây giờ, hãy cùng bắt đầu với việc đảm bảo bạn tập thể dục hằng ngày và điểm mấu chốt là phải tìm được những hoạt động thể chất mà mình thực sự yêu thích.

Hãy biến việc tập thể dục trở thành niềm yêu thích. Sự tương quan giữa thể chất, hạnh phúc và thành công là không thể phủ nhận. Không phải ngẫu nhiên mà bạn hiếm khi bắt gặp những người thành công nhất lại có thân hình xập xệ. Phần đông trong số họ đều lập kế hoạch và dành 30-60 phút mỗi ngày trong các phòng tập hoặc trên đường chạy vì họ hiểu được tầm quan trọng của tập thể dục hằng ngày với thành công của họ.

Trong khi *E* đảm bảo bạn sẽ bắt đầu mỗi ngày với 5-10 phút tập thể dục, tôi khuyên bạn nên thêm vào lịch tập luyện mỗi tuần ít nhất 3-5 lần kéo dài 30-60 phút. Làm như vậy chắc chắn sẽ mang lại cho bạn cảm giác tràn trề năng lượng và sự tự tin cần thiết để thành công.

Tốt hơn nữa là bạn nên tìm cho mình một hình thức tập luyện khiến bạn thực sự hứng thú. Có thể là đi dạo ngoài trời, chơi ném đĩa hoặc vừa đạp xe trên máy chạy vừa xem tivi. Hoặc bạn có thể làm như Hal: anh ấy rất mê trò lướt ván có thuyền chèo và bóng rổ – hai hình thức tập thể dục tuyệt vời – vì thế, sau mỗi ngày làm

việc, anh ấy chơi một trong hai trò đó. Lịch trình cơ bản của Hal sẽ được trình bày trong các trang tới, giúp bạn biết những hoạt động này được sắp xếp như thế nào để phù hợp với ưu tiên của anh ấy.

Bạn thích hoạt động thể chất nào và có thể cam kết với thời khóa biểu như một phần thói quen tập luyện hằng ngày?

Nguyên tắc số 3: Hướng tới mục tiêu tự do tài chính

Hành trình hướng tới mục tiêu tự do tài chính của bạn như thế nào? Doanh nghiệp của bạn có sinh lời lớn không? Doanh thu mỗi tháng của bạn có nhiều hơn khoản tiền cần có để duy trì doanh nghiệp không? Bạn có thể liên tục tiết kiệm, đầu tư và đóng góp một phần đáng kể thu nhập của mình không? Bạn đã trả dứt nợ, đồng thời sở hữu một khoản dự trữ lớn để tận dụng các cơ hội đến với mình và vượt qua bất cứ cơn bão tài chính nào ập đến bất ngờ? Bạn có đang ở trong giai đoạn tự do tài chính để có thu nhập thụ động liên tục hơn hẳn mức chi phí hàng tháng? Nếu có, chúc mừng bạn. Bạn nằm trong số rất nhỏ các doanh nhân có nguồn tài chính phát triển mạnh mẽ.

Nếu không, bạn cũng không phải là người duy nhất. Đa số mọi người có không quá 10.000 đô-la đứng tên mình và gánh khoản nợ trung bình 16.000 đô-la không có bảo đảm. Tôi không có ý phán xét gì về vấn đề tài chính của bạn. Tôi chỉ đơn giản đang chứng minh cho bạn Nguyên tắc số 1 và khuyến khích bạn chịu trách nhiệm hoàn toàn với tình hình tài chính của mình.

Tôi đã chứng kiến và nghe mọi lý do khiến ai đó chìm ngập trong nợ nần, không có gì để tiết kiệm và không có tiền để dành. Hiện giờ thì chưa có vấn đề gì. Khoảng thời gian tốt nhất để bắt đầu tiết kiệm thu nhập của bạn là 5, 10 hoặc 20 năm trước. Nhưng thời điểm tốt nhất tiếp theo chính là ngay bây giờ. Cho dù bạn 20, 40, 60 hay 80 tuổi, không bao giờ là quá muộn để kiểm soát tài chính cá nhân. Bạn sẽ tìm thấy một nguồn năng lượng đáng kinh ngạc từ việc chịu trách nhiệm và sử dụng khoản tiết kiệm tích lũy để đầu tư vào những cơ hội mới. Nghe thật thú vị, phải không?

Quyết định trở thành doanh nhân được thúc đẩy một phần bởi mong muốn tự do tài chính, nhưng nó cần nhiều hơn thế. Tôi đã chứng kiến *nhiều* doanh nhân kiếm được hàng triệu đô-la nhưng cuối cùng vẫn phá sản do những quyết định tài chính tồi tệ. Điều đó chỉ ra rằng học cách kiếm tiền mới chỉ là một nửa trận chiến. Học cách *giữ* tiền từ việc tiết kiệm và đầu tư khôn ngoan mới là mảnh ghép còn lại, và học cách tạo ra nhiều dòng thu nhập – vì

vậy, bạn sẽ không bao giờ phụ thuộc vào chỉ một nguồn thu – đó chính là cấp độ tiếp theo, chúng tôi sẽ đề cập sau.

Tự do tài chính không phải là điều chỉ đạt được sau một đêm. Đó là kết quả của việc phát triển tư duy và thói quen *hiện tại* đưa bạn đến con đường tự do tài chính.

Bạn có thể bắt tay vào thực hành bốn bước dưới đây để bắt đầu con đường của mình ngay hôm nay:

1. Dành 10% thu nhập để tiết kiệm và đầu tư

Đây là điều bắt buộc. Trên thực tế, ngay bây giờ, bạn nên bắt đầu bằng cách dùng 10% số tiền đang có trong ngân hàng và chuyển vào một tài khoản tiết kiệm riêng. (Hãy làm luôn đi. Tôi sẽ đợi.) Thực hiện bất kỳ điều chỉnh nào cần thiết để chỉ cần sống với 90% thu nhập hiện tại. Một chút kỷ luật và hy sinh sẽ đưa bạn đi một chặng đường dài. Khi thấy những khoản 10% dần tăng lên, bạn sẽ trở nên hào hứng và bắt đầu *cảm thấy* những điều khả thi trong tương lai.

2. Dành ra 10% nữa để cho đi

Hầu hết những người giàu có cống hiến một phần thu nhập cho những điều họ tin tưởng. Warren Buffet gần đây đã quyên góp 2,8 tỷ đô-la để làm từ thiện. Jeff Hoffman – doanh nhân sở hữu nhiều doanh nghiệp, người chịu trách nhiệm chính về việc thành lập Priceline.com và biến nó trở thành doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất với doanh thu đạt 10 tỷ đô-la, nói: "Không có gì đáng xấu hổ khi kiếm tiền. Điều xấu hổ duy nhất là không sử dụng tiền để giúp đỡ người khác."

Nhưng không cần phải đợi cho đến khi giàu có mới bắt đầu thực hiện điều đó. Tony Robbins từng nói: "Nếu bạn không thể cho đi 1 đô-la khi có 10 đô-la, bạn sẽ không bao giờ bỏ ra 1 triệu đô-la khi nắm trong tay 10 triệu đô-la." Bạn không thể hy sinh 10% được vì còn phải trả tiền thuê nhà? Vậy thì hãy bắt đầu với 5, 2 hoặc 1%. Bao nhiêu tiền không quan trọng, chính việc phát triển tư duy và hình thành thói quen mới là yếu tố thay đổi tương lai về mặt tài chính và phục vụ bạn suốt quãng đời còn lại. Bạn phải bắt đầu rèn luyện tiềm thức rằng nó sẽ tạo ra nguồn thu nhập dồi dào và sẽ kiếm được nhiều tiền hơn thế.

3. Không ngừng phát triển tư duy về tiền bạc

Với doanh nhân, tiền bạc là một trong những vấn đề quan trọng

hàng đầu phải kiểm soát được. Bạn có thể bắt đầu bằng cách đọc các cuốn sách sau – những cuốn sách bao trùm rất nhiều khía cạnh đa dạng để đạt được tự do về tài chính:

- *Profit First: A Simple System to Transform Any Business from a Cash-Eating Monster to a Money-Making Machine* (tạm dịch: Lợi nhuận là trên hết: Một hệ thống đơn giản giúp chuyển đổi bất kỳ doanh nghiệp nào từ một con quái vật xay tiền thành một cỗ máy kiếm tiền) của Mike Michalowicz.
- *Secrets of the Millionaire Mind: Mastering the Inner Game of Wealth* (Bí mật tư duy triệu phú) của T. Harv Ecker.
- *The Total Money Makeover: A Proven Plan for Financial Fitness* (tạm dịch: Vòng luân chuyển tiền bạc: Kế hoạch rèn luyện tài chính) của Dave Ramsey.
- *The Millionaire Fastlane: Crack the Code to Wealth and Live Rich for a Lifetime* (tạm dịch: Triệu phú thần tốc: Giải mã sự giàu có và sống sung túc suốt đời) của MJ DeMarco.
- *MONEY: Master the Game: 7 Simple Steps to Financial Freedom* (TIỀN: Làm chủ cuộc chơi: 7 bước đơn giản để đạt được tự do tài chính) của Tony Robbins.
- *Think and Grow Rich* (13 nguyên tắc nghĩ giàu làm giàu) của Napoleon Hill.
- *Rich Dad Poor Dad* (Dạy con làm giàu) của Robert Kiyosaki.

4. Đa dạng hóa nguồn thu nhập

Dù là doanh nhân sở hữu nhiều doanh nghiệp, giám đốc điều hành, người lao động độc lập hay vẫn đang làm công việc văn phòng nhàm chán và nuôi mộng lớn, bạn sẽ hiểu được giá trị của an toàn tài chính từ bây giờ và sẽ khao khát sự tự do tài chính trong tương lai không xa. Tạo ra một hay nhiều nguồn thu nhập giờ đây không còn là một điều viển vông nữa. Trong nền kinh tế khó đoán biết như hiện nay, điều đó đã trở thành một nhu cầu bức thiết.

Đa dạng hóa nguồn thu nhập, hay tạo ra nhiều nguồn thu nhập, là một trong những quyết định sáng suốt nhất của bạn. Không chỉ đóng vai trò quan trọng trong việc bảo vệ bạn khỏi những thăng trầm không thể tránh khỏi của chu kỳ kinh tế, nó còn thiết lập một cuộc sống độc lập về tài chính. Vì nhiều rủi ro tài chính đến từ việc chỉ dựa vào một nguồn thu nhập duy nhất, chẳng hạn như một công việc hay một hoạt động kinh doanh, bạn nên bắt đầu tập trung tạo thêm ít nhất một nguồn thu nhập bổ sung để tạo ra

dòng tiền.

Ở tuổi 25, Hal bắt đầu lên kế hoạch rút khỏi sự nghiệp bán hàng đình đám để tập trung hoàn toàn cho việc kinh doanh. Trong khi vẫn tiếp tục bán hàng và giữ vững mức thu nhập, Hal bắt đầu công việc kinh doanh đầu tiên, cũng chính là nguồn thu nhập bổ sung đầu tiên của anh. Anh cung cấp dịch vụ huấn luyện bán hàng cho các đội bán hàng và đại diện kinh doanh cá nhân. Trong cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, thu nhập của Hal gần như hoàn toàn phụ thuộc vào việc kinh doanh huấn luyện. Lúc ấy, hơn một nửa số khách hàng không thể trả tiền cho khóa huấn luyện đó và anh mất quá nửa thu nhập, anh thề sẽ không bao giờ bỏ trứng vào cùng một giỏ nữa.

Năm qua tháng lại, nhờ sử dụng công thức từng bước sẽ nêu dưới đây, Hal đã có thêm chín nguồn thu nhập bổ sung đáng kể. Chúng bao gồm các chương trình huấn luyện cá nhân và nhóm, viết sách, làm diễn giả chính, làm quân sư, sản xuất chương trình podcast, xuất bản sách ra nước ngoài, nhượng quyền thương mại và xuất bản loạt sách *Buổi sáng diệu kỳ*, nhận hoa hồng từ kết nối mạng lưới và dẫn chương trình trong các sự kiện trực tiếp.

Các nguồn thu nhập bổ sung có thể mang tính chủ động, thụ động hoặc kết hợp cả hai. Một số nguồn có thể mang tiền về cho bạn từ công việc bạn yêu thích (chủ động), trong khi những nguồn khác lại không cần bạn làm gì cả (thụ động). Bạn có thể đa dạng hóa nguồn thu nhập trong các ngành khác nhau để tránh bị động, gặp tổn thất lớn khi một thị trường rơi vào thời kỳ suy thoái và hưởng lợi về mặt tài chính từ sự phất lên của các thị trường khác.

Mặc dù cách tạo ra nhiều nguồn thu nhập đa dạng của Hal chỉ là một trong muôn vàn cách tiếp cận (ví dụ: mua bất động sản, đầu cơ chứng khoán, mở cửa hàng…), các bước sau đây (4.1-4.8) sẽ cung cấp một quy trình thực tế, trực tiếp giúp bạn bắt đầu lên ý tưởng và bắt tay vào thực hiện ngay lập tức.

Quan trọng là phải biến việc đa dạng hóa nguồn thu nhập trở thành một ưu tiên. Lập thời gian biểu – 1 giờ/ngày, 1 ngày/tuần hoặc vài giờ mỗi thứ Bảy – để có thể thêm các nguồn thu nhập bổ sung hàng tháng, bảo đảm cho an toàn tài chính từ bây giờ, và cuối cùng là đạt được sự tự do tài chính trong tương lai. Đây là tám bước mà Hal đã thực hiện nhiều lần, bạn có thể áp dụng hoặc sửa đổi để phù hợp với hoàn cảnh của mình:

4.1. Thiết lập an toàn tài chính

Bây giờ, bước này không hấp dẫn tí nào, nhưng là bắt buộc. Bạn có thể coi nó như một lời từ chối. Đừng tập trung thời gian và sức lực vào việc xây dựng nguồn thu nhập *thứ hai* cho đến khi nguồn *chính* được an toàn. Cho dù bạn đi làm công ăn lương hay sở hữu doanh nghiệp riêng, hãy tập trung thiết lập và đảm bảo nguồn thu nhập chính hàng tháng – nó sẽ hỗ trợ chi phí cho bạn để theo đuổi các bước khác. Nói cách khác, đừng "qua sông đốt tàu" như Cortés[7], cho đến khi bạn đã thiết lập được ít nhất một chiếc thuyền giữ cho mình trôi nổi trên đại dương trong khi xây chiếc du thuyền.

4.2. Làm rõ giá trị độc đáo của bạn

Mỗi người trên hành tinh này đều có những món quà, khả năng, kinh nghiệm và giá trị độc đáo để tăng thêm giá trị cho người khác và họ có thể được nhận lại xứng đáng. Phô diễn kiến thức, kinh nghiệm, khả năng hoặc giải pháp bạn có hoặc có thể tạo ra cho người khác thấy và sẵn sàng trả tiền. Hãy nhớ rằng, những kiến thức phổ quát với bạn chưa hẳn đã là điều người khác cần. Dưới đây là một vài cách để trở nên khác biệt trên thị trường.

Đầu tiên... *con người bạn* và cá tính độc đáo sẽ luôn làm giá trị của bạn trở nên khác biệt so với những người khác trên Trái đất này. Nhiều người sẽ cộng hưởng khả năng của bạn tốt hơn so với khi cộng hưởng với người tương tự hoặc giống họ, đó là nhờ cá tính của bạn.

Thứ hai... *kiến thức* là thứ mà bạn có thể tích lũy tương đối nhanh. Trong *TIỀN: Làm chủ cuộc chơi* của Tony Robbins, "Lý do mà mọi người thành công là họ có kiến thức mà những người khác không có. Bạn trả tiền cho luật sư hoặc bác sĩ vì kiến thức và kỹ năng bạn đang thiếu."

Nâng cao kiến thức trong một lĩnh vực cụ thể là cách hiệu quả để gia tăng giá trị mà người khác phải trả tiền – hoặc để truyền dạy cho họ những gì bạn biết hoặc áp dụng kiến thức của bạn.

Thứ ba... đóng gói là cách bạn làm giá trị của mình trở nên khác biệt. Khi viết *Buổi sáng diệu kỳ*, Hal từng khá mặc cảm vì bí quyết dậy sớm không hẳn do anh nghĩ ra. Anh hoang mang không biết cuốn sách này có tồn tại trên thị trường được không. Song, như hàng trăm ngàn độc giả đã chia sẻ, điều khiến cho cuốn sách trở nên có tác động mạnh mẽ là cái cách mà thông tin được "đóng gói". Nó vô cùng đơn giản, trao cho mọi người một quá trình chi tiết đến từng bước để ai cũng có thể cải thiện đáng kể bất kỳ lĩnh

vực nào trong cuộc sống, chỉ đơn giản bằng cách thay đổi cách khởi động ngày mới. Làm thế nào để đóng gói được những gì mình cung cấp nhằm thu hút mọi người?

4.3. Xác định đối tượng mục tiêu

Bạn có phẩm chất phục vụ tốt khi đảm nhận vai trò nào? Từng phá kỷ lục và là đại diện bán hàng danh giá, Hal xác định rằng anh bộc lộ phẩm chất phục vụ tốt nhất khi làm việc với các đại diện bán hàng đồng nghiệp, vì vậy, anh đã giới thiệu chương trình huấn luyện đầu tiên của mình. Giờ đây, anh đã phục vụ lượng khán giả lớn hơn trên toàn thế giới thông qua loạt sách *Buổi sáng diệu kỳ* và các sự kiện trực tiếp hay nhất của năm, đồng thời anh cũng huấn luyện cả những nhà văn lần đầu viết sách và những tác giả đã xuất bản sách mong muốn tạo ra nguồn thu nhập 7 con số thông qua các cuốn sách của họ và những phương án hỗ trợ khác.

Dựa trên giá trị bạn có thể bổ sung cho người khác hoặc các vấn đề bạn có thể giúp họ giải quyết, ai sẽ trả tiền cho giá trị được bổ sung, giải pháp được đưa ra hoặc thành quả được tạo dựng?

4.4. Xây dựng một cộng đồng tự duy trì

Một bước ngoặt trong sự nghiệp tài chính của Hal là khi anh được nghe triệu phú tự thân Dan Kennedy giải thích tại sao tài sản quý giá bậc nhất bạn từng có khi làm doanh nhân là danh sách e-mail. Vì vậy, hãy luôn tập trung vào việc phát triển và nuôi dưỡng nó. Vào thời điểm đó, danh sách e-mail của Hal chỉ có người thân và bạn bè. Tuy nhiên, anh đã tạo cho nó một ưu tiên.

Sau 10 năm, ngoài việc thực hiện theo lời khuyên của Dan và phát triển danh sách e-mail của mình lên hơn 100.000 người đăng ký trung thành, Hal đã tiến xa hơn nữa bằng cách khởi chạy và phát triển một trong những cộng đồng trực tuyến hấp dẫn nhất thế giới. *Cộng đồng Buổi sáng diệu kỳ* trên Facebook đã trở thành hiện tượng với hơn 55.000 thành viên tới từ trên 70 quốc gia, và nó vẫn đang phát triển theo cấp số nhân mỗi ngày. Rõ ràng là Hal không thể tự quản lý hoặc trông chờ nhóm của mình kiểm soát một cộng đồng có nhiều thành viên đến vậy. Thay vào đó, nhờ thử và sai, anh đã tìm ra cách tự động hóa cả sự phát triển của cộng đồng – trong bối cảnh cộng đồng thu hút được hơn 3.000 thành viên mới mỗi tháng – anh cũng tự động tương tác với các thành viên, để cộng đồng có thể tự duy trì.

Sau đây là một vài lời khuyên của Hal về việc lập ra một cộng

đồng tự duy trì:

Đầu tiên... *chọn nền tảng*. Trong khi việc xây dựng danh sách e-mail và giao tiếp với cộng đồng trong vai trò cá nhân là điều rất cần thiết, quan trọng là bạn phải thiết lập một nền tảng vừa thêm được giá trị vừa giúp các thành viên thảo luận và hỗ trợ lẫn nhau. Mặc dù điều này có thể dễ dàng thực hiện thông qua một nền tảng thành viên như Kajabi (Kajabi.com) hay CMNTY (cmnty.com), Hal đã nhận ra một nhóm trên Facebook là giải pháp tối ưu hơn bởi vài lý do chính sau:

- Mọi người thường dùng Facebook mỗi ngày.
- Chức năng tích hợp của Facebook nhóm cho phép tự quản lý.
- Những người khác trên Facebook dễ dàng tham gia vào cộng đồng của bạn.
- Các thành viên có thể dễ dàng chia sẻ nội dung của bạn và của mọi người.

Thứ hai... *mời mọi người tham gia cộng đồng*. Có thể bạn đã nhận thấy phần *Lời mời đặc biệt của Hal* ở đầu cuốn sách này là mô-típ quen thuộc trong các cuốn sách thuộc bộ *Buổi sáng diệu kỳ*. Đây là cách chủ đạo mà anh tận dụng để mời mọi người tham gia cộng đồng của mình trên Facebook. Lời mời có thể được đưa ra ở phần Tái bút trong e-mail hoặc các nút nhấp trên trang web của bạn. Trên thực tế, nếu truy cập MiracleMorning.com, bạn sẽ thấy nút có dòng chữ JOIN THE COMMUNITY (THAM GIA CỘNG ĐỒNG) liên kết với nhóm của Hal trên Facebook. Dù chọn phương pháp nào, hãy đảm bảo khách hàng hiện tại, khách hàng tiềm năng và bất cứ ai khác mà bạn muốn tham gia cộng đồng của mình đều nhìn thấy được.

Thứ ba... *thúc đẩy cộng đồng gắn kết*. Bắt đầu bằng cách cung cấp những chỉ dẫn đơn giản cho các thành viên mới, buộc họ phải tương tác và tăng thêm giá trị cho nhau. Trong nhóm*Best Month Ever Challenge* (BMEC – Thử thách tháng ngầu nhất) trên Facebook, có bốn chỉ dẫn đơn giản: 1) Đăng bài viết chia sẻ về một lĩnh vực/mục đích/mục tiêu cam kết cải thiện trong tháng. 2) Để lại lời bình luận tích cực/khuyến khích/hữu ích trên bài đăng của người khác. 3) Xem các video BMEC [kèm liên kết tới video]. 4) Đăng trong Nhóm hằng ngày [với hướng dẫn cụ thể về nội dung cần đăng].

Tuy nhiên, Hal khuyên chúng ta nên đưa ra những chỉ dẫn đơn

giản nhất có thể, chẳng hạn như sử dụng một mẫu BÀI ĐĂNG và LỜI BÌNH LUẬN. Chỉ cần yêu cầu các thành viên mới đăng một thứ có liên quan đến họ và cộng đồng rồi bình luận trên bài đăng của người khác. Việc này tạo ra luồng bài đăng mới ổn định và sự gắn kết với mỗi bài đăng của các thành viên.

Một cộng đồng trực tuyến có tính tương tác cao khác là *Mastermind Talks Alumni* (Chuyên gia đối thoại với cựu sinh viên) của Jayson Gaignard trên Facebook, dành riêng cho những người tham dự Sự kiện đối thoại nhóm trí tuệ của ông. Jayson đã định hướng sự gắn bó của các thành viên chỉ với mô hình YÊU CẦU và TRAO TẶNG đơn giản. Bạn đang yêu cầu điều gì đó (tư vấn, phản hồi, giới thiệu…) hoặc trao tặng một cái gì đó (chuyên môn, tài nguyên, vé hội nghị…). Hình thức này đã tạo ra một cộng đồng tự phát triển và gắn kết cao, nơi các thành viên hỗ trợ liên tục cho nhau.

Thứ tư… *luôn bổ sung giá trị.* Chỉ vì cộng đồng của bạn và sự gắn kết của nó là tự duy trì, không có nghĩa là bạn không tham gia. Trong thực tế, bạn tham gia càng nhiều càng tốt, chẳng hạn như chia sẻ nguồn tài nguyên giá trị hoặc nội dung của chính bạn với cộng đồng. Hal đăng các phần podcast hằng tuần của mình lên nhóm vào mỗi thứ Tư và chia sẻ mọi nguồn tài nguyên quý giá anh có. Bạn cũng có thể ủy quyền sự tham gia của bạn khi thích hợp. Vì không thể "thích" và "bình luận" từng bài đăng, Hal đã có một nhóm ủy quyền. Anh cũng đã chỉ định "Đại sứ cộng đồng" ở nhiều quốc gia, để tham gia với các thành viên ở mỗi quốc gia đó.

4.5. Hỏi cộng đồng về những thách thức và mong muốn của họ

Bạn có thể đoán già đoán non những gì mọi người muốn và cần, rồi dành thời gian quý báu để tạo ra nó, sau đó hy vọng dự đoán của mình là chính xác. Nhưng hãy nhớ, hy vọng không phải là chiến lược tốt nhất.

Thay vào đó, hãy gửi e-mail cho các thành viên trong cộng đồng hoặc đăng một bài viết trong nhóm với liên kết tới cuộc khảo sát (sử dụng dịch vụ miễn phí như SurveyMonkey hoặc Google Biểu mẫu). Hãy hỏi các thành viên những gì họ muốn hoặc cần giúp đỡ trong phạm vi giá trị mà bạn đã xác định. Đặt câu hỏi mở để có phạm vi khả năng rộng nhất hoặc đưa ra câu hỏi nhiều lựa chọn nếu bạn đã nghĩ về những gì có thể cung cấp.

Để có hướng dẫn toàn diện nhất về cách sử dụng khảo sát nhằm đánh giá điều khán giả muốn và cách hỗ trợ họ tốt nhất, bạn nên

đọc cuốn Ask: The Counterintuitive Online Formula to Discover Exactly What Your Customers Want to Buy... Create a Mass of Raving Fans... and Take Any Business to the Next Level của Ryan Levesque.

4.6. Tạo ra giải pháp

Sau khi các thành viên trong cộng đồng cho bạn biết những gì họ cần, đây là cơ hội vàng để bắt tay vào việc tạo ra nó. Đó có thể là một sản phẩm viết tay hay trên nền tảng số (sách, âm thanh, video, chương trình đào tạo bằng văn bản hoặc phần mềm) hoặc dịch vụ (làm đẹp cho chó, trông trẻ, huấn luyện, tư vấn, diễn thuyết hoặc đào tạo).

4.7. Lập kế hoạch vận hành

Hãy suy nghĩ về cách Apple tung ra sản phẩm của họ. Họ không chỉ đơn thuần trưng sản phẩm lên kệ hoặc trên trang web. Apple đã biến nó thành sự kiện. Họ tạo ra các tháng dự đoán để mọi người cắm trại xếp hàng trước các cửa hàng trong nhiều tuần. Để tìm hiểu về cách thức này, hãy đọc cuốn sách về chủ đề này: Launch (Tung sản phẩm) của Jeff Walker.

4.8. Tìm một cố vấn

Tùy thuộc vào mức độ kinh nghiệm, có thể bạn muốn thực hiện điều này trong bước đầu tiên. Một trong những phương pháp hiệu quả nhất để rút ngắn con đường học hành và tối đa hóa tốc độ đến với những kết quả mong muốn là tìm một người đã đạt được thành tựu đó và áp dụng chiến lược của người đó. Thay vì tự lần mò, hãy tìm một người đã đạt được những gì bạn muốn, xác định cách thức người này đã làm, bắt chước và biến tấu để phù hợp với nhu cầu của bạn.

Bạn có thể tìm kiếm một mối quan hệ gặp mặt trực tiếp, thông qua mạng ảo hoặc tham gia một nhóm trí tuệ và thuê huấn luyện viên. Ngay cả việc đọc sách, giống như cuốn sách này, cũng là cách tận dụng trí tuệ của người cố vấn.

Suy nghĩ cuối cùng... Cho dù bạn làm theo các bước này, tạo ra một doanh nghiệp mới hoặc bắt đầu mua bất động sản đầu tư, hãy lên lịch để bắt đầu bổ sung và phát triển một nguồn thu nhập khác, và trong vòng vài tháng bạn có thể hưởng lợi, đặc quyền và an toàn tài chính, sự an tâm và tự do đến từ việc có nhiều dòng thu nhập. Hai năm nữa tính từ thời điểm này, bạn sẽ ước mình đáng ra phải bắt đầu từ hôm nay. Đừng nói "giá như" và chờ đợi

nữa. Hãy bắt đầu thôi!

Nguyên tắc số 4: Hệ thống hóa thế giới của bạn

Từ Chương 7 tới Chương 10, tôi sẽ phân tích chi tiết các chiến lược và hệ thống mà tôi cho là hữu ích nhất đối với bạn khi trở thành doanh nhân. Tuy nhiên, tôi không muốn đưa ra bất kỳ giả định nào ở đây, vì vậy, tôi muốn bắt đầu với một vài cơ sở. Những người lãnh đạo bản thân hiệu quả hệ thống hóa mọi thứ. Từ hoạt động kinh doanh (như lập kế hoạch, theo dõi, nhập đơn đặt hàng và thậm chí thể hiện sự trân trọng với khách hàng và thành viên trong nhóm) cho tới các hoạt động cá nhân (như ngủ, ăn, quản lý tài chính, du lịch và trách nhiệm gia đình). Các hệ thống giúp cuộc sống của bạn dễ thở hơn, đảm bảo bạn luôn trong tâm thế sẵn sàng, dễ ủy thác các nhiệm vụ cho trợ lý hoặc thành viên khác trong nhóm.

Dưới đây là một vài bài thực hành bạn có thể triển khai ngay lập tức để bắt đầu hệ thống hóa thế giới của mình:

1. Lập khung thời gian biểu

Không nghi ngờ gì nữa, một trong những khía cạnh hấp dẫn nhất của việc kinh doanh là cơ hội được *tự do*. Đó là một trong những lý do chính mà mọi người muốn làm doanh nhân – cảm giác tự do được làm những gì mình muốn, khi mình muốn, và cảm giác tự do kiếm được một nguồn thu nhập vượt trội. Một hệ quả của sự tự do và các tùy chọn công việc có sẵn là các doanh nhân không biết quản lý tất cả những điều đó cùng một lúc. Kết quả là, trọng tâm, năng suất và thu nhập của họ đều phải gánh chịu hậu quả từ lối sống mong ước. Họ dành quá nhiều ngày để nhảy từ nhiệm vụ này sang nhiệm vụ khác và kết thúc quá nhiều ngày tự hỏi thời gian đã trôi đi đâu và họ tạo ra được quá trình đáng kể nào. Bạn có như vậy không?

Tôi sẽ chia sẻ một thứ có thể chuyển đổi khả năng tạo ra kết quả kinh doanh nhất quán và ngoạn mục cho bạn. *Bạn phải lập một khung thời gian biểu có cấu trúc, đồng thời xác định mục tiêu cho từng ngày và từng tuần*. Thời gian biểu là lịch trình định kỳ được định trước, được cấu thành từ những khoảng thời gian dành riêng cho các hoạt động ưu tiên cao nhất của bạn.

Tôi biết – bạn làm doanh nhân để thoát ra khỏi khuôn khổ. Nhưng càng tận dụng thời gian biểu, bao gồm các khoảng thời gian dành riêng cho những dự án hoặc hoạt động giúp tạo ra bước ngoặt lớn

trong sự nghiệp kinh doanh được bao nhiêu, bạn càng tự do hơn bấy nhiêu.

Nhưng không có nghĩa là bạn không thể linh hoạt với lịch trình của mình. Trên thực tế, bạn nên *lập một lịch trình* linh hoạt. Lập kế hoạch dành nhiều thời gian cho gia đình, vui chơi và giải trí. Bạn thậm chí có thể đi xa hơn bằng cách đưa vào khoảng thời gian "mình thích thì mình làm thôi" hoặc du di thời gian nếu cần.

Quan trọng là bạn phải trải qua các ngày và các tuần với sự rõ ràng cao độ và ý định chắc chắn về cách sử dụng mỗi giờ trong ngày như thế nào, ngay cả khi khoảng thời gian đó được dùng để làm điều mình thích. Ít nhất bạn cũng đã lên kế hoạch cho nó. Duy trì một lịch trình cơ bản là cách tối đa hóa năng suất để không phải khép lại một ngày bằng câu hỏi thời gian đã trôi đi đâu mất rồi. Nó chẳng đi đâu cả nếu bạn chủ định tự quyết bởi bạn ý thức được từng phút sẽ làm gì.

Tôi đã đề nghị Hal chia sẻ lịch trình hằng tuần của anh ấy để bạn có cái nhìn trực quan hơn. Mặc dù Hal sở hữu sự tự do trong kinh doanh và chẳng cần phải tuân theo bất kỳ lịch trình định sẵn nào, anh ấy vẫn sẽ nói với bạn rằng chìa khóa để tận dụng tối đa từng ngày là lập một khung thời gian biểu. Nếu cuộc sống của bạn đang phải phụ thuộc theo các lịch trình khác, chẳng hạn như một công việc theo giờ hành chính trong khi đang xây dựng doanh nghiệp riêng, bạn có thể sắp xếp thời gian nghỉ cũng như thời gian làm việc. Một điều bạn sẽ nhận thấy về thời gian biểu này là mỗi giờ đều cần được lên kế hoạch, cho dù đó là thời gian nghỉ hay thời gian làm việc.

THỜI GIAN BIỂU CỦA HAL

THỜI GIAN	THỨ HAI	THỨ BA
4 GIỜ SÁNG	S.A.V.E.R.S.	S.A.V.E.R.S.
5 GIỜ SÁNG	Viết	Viết
6 GIỜ SÁNG	E-mail	E-mail
7 GIỜ SÁNG	Đưa con đi học	Đưa con đi học
8 GIỜ SÁNG	Họp nhân viên	Ưu tiên số 1
9 GIỜ SÁNG	Ưu tiên số 1	Lướt ván
↓	↓	↓
11 GIỜ TRƯA	Ăn trưa	Ăn trưa
12 GIỜ TRƯA	Bóng rổ	Ưu tiên
1 GIỜ CHIỀU	Ưu tiên	Phỏng vấn
2 GIỜ CHIỀU	Ưu tiên	Phỏng vấn
3 GIỜ CHIỀU	Ưu tiên	Phỏng vấn
4 GIỜ CHIỀU	Ưu tiên	Ưu tiên
5 GIỜ CHIỀU	GIA ĐÌNH	GIA ĐÌNH
↓	↓	↓
10 GIỜ TỐI	Đi ngủ	Đi ngủ

(Ghi chú: Mỗi giờ đều được lên kế hoạch)

THỨ TƯ	THỨ NĂM	THỨ SÁU	THỨ BẢY/ CHỦ NHẬT
S.A.V.E.R.S.	S.A.V.E.R.S.	S.A.V.E.R.S.	S.A.V.E.R.S.
Viết	Viết	Viết	Viết
E-mail	E-mail	E-mail	↓
Đưa con đi học	Đưa con đi học	Đưa con đi học	Thời gian cho GIA ĐÌNH
Ưu tiên số 1	Ưu tiên số 1	Ưu tiên số 1	↓
↓	Lướt ván	↓	↓
↓	↓	↓	↓
Ăn trưa	Ăn trưa	Ăn trưa	↓
Bóng rổ	Ưu tiên	Bóng rổ	↓
Gọi điện cho khách hàng	Phỏng vấn	Ưu tiên	↓
Gọi điện cho khách hàng	Phỏng vấn	Ưu tiên	↓
Gọi điện cho khách hàng	Phỏng vấn	Ưu tiên	↓
Ưu tiên	Ưu tiên	LÊN KẾ HOẠCH	↓
GIA ĐÌNH	GIA ĐÌNH	Hẹn hò buổi tối	↓
↓	↓	↓	↓
Đi ngủ	Đi ngủ	:^) ???	Đi ngủ

Hãy nhớ rằng, cũng giống như nhiều doanh nhân khác, thời gian biểu của Hal có thể thay đổi (các sự kiện, buổi diễn thuyết, các kỳ nghỉ...), nhưng đó chỉ là tạm thời mà thôi. Ngay sau khi trở về nhà và vào văn phòng, anh ấy sẽ quay lại thực hiện thời gian biểu này.

Một trong những nguyên do chính để kỹ thuật này mang lại hiệu quả là nó gạt yếu tố cảm xúc ra khỏi quá trình đưa ra quyết định cho các hoạt động hằng ngày của bạn. Đã bao nhiêu lần trạng thái cảm xúc của bạn bị một cuộc hẹn hoặc cuộc họp tồi tệ chi phối để rồi sau đó bị mất tập trung vào những công việc khác trong ngày? Rất có thể, điều đó xảy ra nhiều hơn những gì bạn muốn thừa nhận. Nếu tuân theo một thời gian biểu đã cam kết, và trên lịch trình là các sự kiện kết nối mạng lưới, viết quảng cáo hoặc thực hiện cuộc gọi, bạn sẽ có một buổi chiều thành công. Hãy kiểm soát. Đừng để năng suất hay những tác động bên ngoài chi phối thời gian. Tự tạo khung thời gian biểu – một lịch trình kết hợp mọi thứ cần hoàn thành, cũng như thời gian dành cho gia đình, giải trí và nghỉ ngơi – và tuân theo nó bất chấp sự kiện gì xảy đến.

Nếu cần được hỗ trợ thêm để chắc chắn mình luôn tuân theo lịch trình, hãy gửi bản sao khung thời gian biểu cho người đồng hành và nhờ họ đôn đốc bạn. Cam kết của bạn đối với hệ thống này sẽ giúp bạn kiểm soát đáng kể hiệu suất và kết quả.

2. Hệ thống hóa việc di chuyển

Hal và tôi đều là diễn giả chính và chúng tôi thường xuyên dành thời gian trên máy bay và trong khách sạn ở khắp nơi trên thế giới để chia sẻ với mọi người về những gì mình đã lĩnh hội được. Cả hai chúng tôi đều nhận thấy việc ghi nhớ, thu thập và đóng gói mọi thứ cần thiết cho mỗi chuyến đi rất mất thời gian, không hiệu quả vì sẽ không có gì lạ nếu quên một món đồ cần thiết tại nhà hoặc văn phòng.

Chúng tôi đã chuẩn bị một túi du lịch đóng gói sẵn chứa mọi món đồ cần thiết cho các chuyến đi. Từ trang phục trong kinh doanh, vớ, đồ lót, đồ bơi, bộ sạc cho điện thoại và máy tính. Chúng tôi thậm chí còn chuẩn bị đồ ăn nhẹ tốt cho sức khỏe và nút bịt tai (phòng trường hợp người ở phòng bên của khách sạn quá ầm ĩ). Chúng tôi có thể rời khỏi nhà ngay khi có thông báo vì hành lý đã chứa mọi thứ cần thiết.

Nếu không phải di chuyển quá nhiều, bạn vẫn nên hệ thống hóa để một ngày diễn ra suôn sẻ hơn. Bạn có thể đóng gói bữa trưa, xếp sẵn túi tập thể dục hoặc soạn ví vào buổi tối trước khi đi ngủ. Hoặc chuẩn bị một bộ công cụ ngoài văn phòng bao gồm sách, brochure, catalog hoặc các món đồ cần thiết cho việc kinh doanh. Bạn có thể kết hợp hệ thống cho một việc gì đó thường làm ở đâu để luôn trong tâm thế sẵn sàng mà không phải tốn sức lực tinh thần cho mỗi lần đi công tác?

3. Hệ thống hóa trách nhiệm

Mối liên hệ giữa thành công và trách nhiệm là điều không phải bàn cãi. Đa phần những người thành công – từ các giám đốc điều hành, các vận động viên chuyên nghiệp cho tới Tổng thống Mỹ – đều gánh trọng trách nặng nề. Nó trao cho họ đòn bẩy cần thiết để hành động và tạo ra kết quả, dù họ có thích hay không. Nếu không có đòn bẩy, nhiều vận động viên sẽ bỏ tập, và các giám đốc điều hành sẽ dành cả ngày để chơi trò chơi trên điện thoại.

Trách nhiệm là hành động chịu trách nhiệm với người khác về một số hành động hoặc kết quả. Nếu không có trách nhiệm, sẽ không có gì biến chuyển trong thế giới này hay cuộc sống của bạn. Hầu như mọi kết quả tích cực mà chúng ta đạt được từ khi chào đời cho đến lúc 18 tuổi là nhờ trách nhiệm của người lớn trong cuộc đời chúng ta (cha mẹ, giáo viên, huấn luyện viên…). Chúng ta ăn rau, hoàn thành bài tập, đánh răng, tắm rửa và đi ngủ đúng giờ. Nếu không phải là trách nhiệm do cha mẹ và thầy cô giáo thực hiện, chúng ta có lẽ đã là những đứa trẻ không được giáo dục, bị suy dinh dưỡng, thiếu ngủ, bẩn thỉu!

Trách nhiệm thiết lập trật tự cho cuộc sống giúp chúng ta tiến bộ, cải thiện và đạt được kết quả mong muốn. Vấn đề là: trách nhiệm chưa bao giờ là điều chúng ta yêu cầu, nhưng nó là thứ ràng buộc chúng ta khi còn là đứa trẻ, thiếu niên hay thanh niên. Bởi trách nhiệm do người lớn áp đặt lên chúng ta, hầu hết mọi người khi lớn lên đều vô thức chống lại và oán thán trách nhiệm. Tới khi trở thành người lớn, chúng ta chấp nhận mỗi đơn vị tự do mà mình nhận được, tiếp tục lẩn tránh trách nhiệm như tránh tà, kéo dài vòng xoáy trở thành kẻ tầm thường, phát triển tư duy và những thói quen xấu – đây không phải là công thức để thành công.

Vì đều phải trưởng thành và phấn đấu để đạt được các cấp độ thành công lớn hơn, chúng ta phải chịu trách nhiệm cho việc khởi động hệ thống trách nhiệm của mình (hoặc chuyển về với cha mẹ). Hệ thống trách nhiệm của bạn có thể là một huấn luyện viên chuyên nghiệp, cố vấn, bạn bè hay người thân.

Trách nhiệm giúp định hướng tập trung. Nó không cho phép thỏa hiệp với những lời bào chữa mà bạn thường tự nhủ với chính mình bởi bạn đã cam kết mục tiêu *và* với người khác. Cách tôi tạo ra trách nhiệm với bản thân khi làm doanh nhân là đăng ba mục tiêu hàng đầu mỗi ngày tới một chủ doanh nghiệp khác. Tôi sử dụng ứng dụng miễn phí có tên CommitTo3. Mỗi sáng, tôi trao đổi danh sách ba mục tiêu kinh doanh hàng đầu của mình qua ứng

dụng này với anh bạn Joe Polish, nhà sáng lập Genius Network. Chúng tôi cho nhau biết những gì mình muốn đạt được vào cuối ngày. Tôi cũng làm như vậy với một người bạn khác, Gordie Bufton, về mục tiêu cá nhân của mình. Biết mình phải chịu trách nhiệm với ba mục tiêu này vào cuối ngày – hoặc thừa nhận với bạn bè rằng mình đã không đạt được chúng – giúp tôi không bị chệch hướng.

4. Tự động đánh giá

Nếu đã nghe tôi diễn thuyết hoặc đọc blog của tôi, có thể bạn đã nghe tới câu chuyện "Mind Blowing Door Opener" (tạm dịch: Mở toang cửa cuốn theo tâm trí). Nếu chưa từng nghe hoặc đọc, bạn hãy chuẩn bị để cho tâm trí cuốn đi hoặc ít nhất là lắng nghe tâm trí của tôi.

Sáu năm trước, tôi đang phát biểu tại Lễ kỷ niệm 20 năm thành lập Tổ chức Doanh nhân (EO) tại Las Vegas. Chuyện những người đến sau bài phát biểu của tôi bước tới chào hỏi, đặt câu hỏi hoặc xin thông tin liên lạc của tôi là điều rất bình thường. Điều này không có gì to tát, nó không dẫn tới nhiều giây tương tác hơn. Nhưng lần đó lại khác.

Một chàng trai trẻ thuộc EO tên là John Ruhlin đã trò chuyện với tôi. Anh ấy mời tôi tới Cleveland để phát biểu tại một cuộc họp của EO vào tuần sau và nếu được, tôi dự định lên kế hoạch gì vào buổi tối trước hôm diễn thuyết. Tôi nói rằng tôi đã tới thành phố đó và sẽ tận dụng cơ hội mua sắm tại cửa hàng yêu thích, Brooks Brothers.

Chúng tôi lên kế hoạch ăn tối và xem một trận bóng rổ của Cavs sau khi mua sắm. Một bữa ăn tối và một sự kiện thể thao là cử chỉ tốt đẹp trong kinh doanh, nhưng không phải là một việc nghiêm trọng hoặc bất thường, phải không?

Hóa ra hôm đó là một cơn ác mộng di chuyển. Bị hoãn chuyến bay quá nhiều lần, tôi đã phải cầu cạnh để được lên một chuyến bay đã lăn bánh. Tôi nhắn tin cho John để thông báo mình sẽ đến muộn năm tiếng so với dự kiến và tôi sẽ hiểu nếu anh ấy muốn hủy cuộc họp. Anh ấy trấn an tôi rằng không có vấn đề gì đâu và anh đang ngồi đợi ở quán bar trong khách sạn. Anh ấy bảo tôi ra nhận phòng, xách hành lý lên lầu và thoải mái tận hưởng một đêm tuyệt vời. Tôi nghĩ mặc dù không đi mua sắm, tôi vẫn có thể thưởng thức một bữa ăn tuyệt vời và nhấm nháp một ly LeBron James. Như vậy thì cũng không phải là tệ để tận hưởng một đêm ở

Cleveland. Đó là điều tôi mong đợi...

Khi đến khách sạn, rồi bước vào phòng, tôi đã phải há hốc mồm. Khắp phòng treo hàng chục áo vest, quần âu, áo sơ-mi và áo len. Không phải là đồ bình thường, mà là đồ của hãng *Brooks Brothers*. Cả căn phòng trông giống như một cửa hàng bán lẻ. Và tất cả đều vừa vặn với tôi.

Sau đó, tôi lại nhận thêm một bất ngờ lớn nữa. Vào tuần đó, anh chàng John đã hỏi kích cỡ của tôi trong một bức e-mail vì muốn gửi cho tôi chiếc áo phông của doanh nghiệp anh.

Anh ấy vừa mới mang đến một trải nghiệm tuyệt vời, thay đổi tâm tưởng về dịch vụ – thứ mà anh ấy gọi là sự đánh giá cao chiến lược – và chúng tôi thậm chí còn chưa ăn tối. Tôi đã chụp rất nhiều ảnh bằng điện thoại, nhắn tin cho vợ mình và nhận ra cần gọi cho John DiJulius để thay đổi dẫn chứng mà tôi đã cung cấp cho anh trong cuốn sách của anh về dịch vụ khách hàng.

Khi tôi bước vào quán bar, John ngước lên nói: "Anh thích cửa hàng Brooks Brothers của mình chứ?"

Trong suốt cuộc ăn chơi, John đã giải thích về cách sử dụng những món quà cao cấp giúp anh gặp gỡ các giám đốc điều hành và giữ mối quan hệ tuyệt vời với các khách hàng hàng đầu. Anh thậm chí đã viết sách về vấn đề này: Giftology: The Art and Science of Using Gifts to Cut Through the Noise, Increase Referrals, and Strengthen Retention (tạm dịch: Nghệ thuật tặng quà: Nghệ thuật và khoa học của việc sử dụng quà tặng để giải quyết sự phiền nhiễu, gia tăng sự giới thiệu và tăng cường sự ghi nhớ).

Một trong những doanh nghiệp của John, Ruhlin Group, chuyên về mảng tự động đánh giá và gửi quà tặng theo yêu cầu, được cá nhân hóa và chất lượng cao tới khách hàng, khách hàng tiềm năng và nhân viên thay mặt bạn. Hoặc, nếu bạn muốn liên hệ với giám đốc điều hành, doanh nghiệp của John có thể gửi bộ dao Cutco trị giá 500 đô-la được đặt trong năm gói liên tiếp cho vị giám đốc điều hành hay *cắt xén* thời gian họp. Hal và tôi đã sử dụng dịch vụ của doanh nghiệp John để tự động hóa việc tặng quà.

Sau trải nghiệm Brooks Brothers và những món quà tuyệt vời của Ruhlin Group, tôi sẽ gặp Ruhlin bất cứ lúc nào ở bất cứ nơi đâu và giới thiệu anh ấy với bất kỳ ai bởi tôi mong sẽ có thật nhiều người được trải nghiệm dịch vụ tuyệt vời của Ruhlin Group.

5. Lựa chọn quần áo

Đây không phải là chuyện có nên mặc quần áo không, mà là về cái bạn sẽ mặc. Bạn nên học hỏi những bí kíp thời trang dành cho doanh nhân từ Steve Jobs và Mark Zuckerberg. Cả hai đều nổi tiếng vì mặc cùng một thứ, từ ngày này qua ngày khác, để giữ cho mọi thứ đơn giản và giảm bớt những quyết định phức tạp không cần thiết. Zuckerberg thường xuất hiện với một chiếc áo phông màu xám hoặc áo hoodie cùng chiếc quần jeans. Trong khi Jobs nổi tiếng với chiếc áo cao cổ màu đen đậm chất "thương hiệu" của mình cùng chiếc quần jeans. Ông thậm chí còn đi xa hơn bằng việc quy định cả doanh nghiệp cùng mặc một bộ đồng phục tại một thời điểm, theo cuốn tiểu sử về ông do Walter Isaacson chấp bút.

Tucker Max, Giám đốc điều hành của Book In A Box, luôn xuất hiện với phong cách thể thao cùng chiếc quần short Lululemon và áo phông ở bất cứ đâu. Tôi đã chứng kiến ông diễn thuyết trên sân khấu trong các sự kiện dành cho doanh nhân cấp cao với trang phục giản dị.

Tương tự, Hal cũng sở hữu 23 chiếc áo phông cổ chữ V màu đen giống hệt nhau, để kết hợp với chiếc quần Lululemon.

Rõ ràng những doanh nhân này có thừa khả năng mua nhiều loại quần áo. Nhưng họ biết rằng tất cả chúng ta đều có sức mạnh trí não hạn chế, với mỗi quyết định chúng ta đưa ra. (Hãy nhớ lại những gì tôi đã đề cập về sự suy giảm bản ngã trước đó.) Càng hệ thống hóa được thế giới của mình với ít quyết định phải đưa ra hơn, bạn càng có nhiều sức mạnh trí não để quyết định sáng suốt hơn.

Tôi đã chia sẻ năm ý tưởng vững chắc giúp bạn hệ thống hóa cuộc sống. Nhưng nên bắt đầu từ đâu? Bạn sẽ biết mình cần một hệ thống khi phải đối mặt với một thử thách thường xuyên hoặc nhận ra mình đang bỏ lỡ cơ hội không chuẩn bị trước. Nói cách khác, bất cứ nơi nào bạn cảm thấy như bạn đang trượt dốc hoặc căng thẳng thường xuyên, bạn cần một hệ thống. Càng tận dụng các hệ thống, bạn càng ít phải suy nghĩ và có nhiều khả năng làm xong việc. Chúng tôi sẽ đi sâu hơn vào các cách hệ thống hóa thế giới của bạn trong các chương tiếp theo, bao gồm cách nâng tầm bản thân nhờ có một COO.

Nguyên tắc số 5: Cam kết với quy trình tạo ra kết quả

Nếu có bất kỳ bí mật không rõ ràng nào để thành công trong kinh doanh, thì chính là đây: Xác định rõ, tính toán và cam kết với quy trình tạo ra kết quả – *mà không để cảm xúc chi phối kết quả.*

Mỗi kết quả mong muốn, từ việc cải thiện vóc dáng cho tới phát triển doanh nghiệp, đều được dự đoán bằng một quy trình, đó là quy trình bạn cần và có trách nhiệm cho việc tạo ra các kết quả mong muốn.

Khi bạn xác định rõ, tính toán và cam kết với quy trình tạo ra kết quả của mình trong một thời gian dài, kết quả tự khắc sẽ đến. Không cần phải căng thẳng hay lo lắng về chu trình một ngày, một tuần, một tháng hoặc thậm chí một năm – miễn là bạn đã cam kết với quy trình trong một chặng đường dài. Định luật trung bình luôn đúng.

Con người, một cách tự nhiên, thường để cảm xúc gắn với kết quả. Các doanh nhân có thể để một cuộc nói chuyện qua điện thoại tồi tệ, một buổi giới thiệu sản phẩm kém hiệu quả, một khách hàng hủy dịch vụ hoặc bất cứ kết quả chưa được như kỳ vọng, làm bản thân gục ngã. Chúng ta để các kết quả xấu làm mình cảm thấy tồi tệ. Khi con số của chúng ta giảm đi, chúng ta cảm thấy thất vọng. Doanh nhân chúng ta lao đi trên con tàu cảm xúc và việc gắn cảm xúc với kết quả sẽ ảnh hưởng tiêu cực tới sự cam kết với quy trình. Nhưng liệu nó có phải theo cách đó không? Chắc chắn là không.

Hal đã nhận ra vấn đề đó, khi mới chỉ 21 tuổi – thời điểm anh đạt được nhiều thành công kỷ lục trong sự nghiệp bán hàng lừng lẫy. Đây cũng là nguyên tắc cốt lõi cho phép anh dẫn dắt đội bán hàng của mình phá vỡ kỷ lục bán hàng hàng năm của Cutco, trở thành đội đầu tiên tạo ra hơn 2 triệu đô-la trong một năm theo suốt lịch sử 55 năm của doanh nghiệp. "Sự đột phá của tôi trong vai trò đại diện bán hàng xuất hiện khi tôi dự đoán và kiểm soát được những kết quả bán hàng, bằng cách xác định rõ, tính toán và cam kết với quy trình chịu trách nhiệm sản xuất các kết quả đó.

"Đầu tiên, tôi xác định rõ quy trình tạo ra kết quả là gọi điện cho khách hàng tiềm năng. Đơn giản. Tiếp theo, tôi tính toán chính xác số cuộc gọi cần thực hiện, dựa trên năng suất trung bình của mình để đạt được các mục tiêu bán hàng. Sau đó, tôi nhận ra tất cả những gì phải làm là đưa ra cam kết vững chắc để thực hiện số cuộc gọi đã định, rồi quy luật trung bình sẽ đảm bảo giúp tôi đạt được những mục tiêu bán hàng mỗi tháng, quý và năm. Cuối cùng, tôi chủ động quyết định gạt bỏ cảm xúc ra khỏi các kết quả hằng ngày bởi tôi đã tập trung vào bức tranh lớn hơn."

Một cuộc nói chuyện qua điện thoại tồi tệ, hoặc trong lĩnh vực... ai quan tâm chứ? Đơn đặt hàng bị hủy, khách hàng phàn nàn hoặc thậm chí mất nhân viên chủ chốt... cũng không có gì nghiêm trọng trong thời gian dài. Tại sao phải căng thẳng về kết quả trong một ngày, một tuần hay một tháng khi bạn đang đi một chặng đường dài? Đợi đã, bạn đang ở trong chặng đường dài đó, phải không? Tất nhiên rồi!

Nhưng hãy lắng nghe phần quan trọng nhất của chiến lược này: "Tôi nhận ra rằng bất kỳ sự tăng cường nào tôi thực hiện trong quy trình của mình đều mang lại sự gia tăng tương ứng trong kết quả tôi nhận được. Ví dụ: nếu tôi thực hiện gấp đôi số cuộc gọi, doanh thu của tôi cũng tự động tăng gấp đôi. Trông có vẻ quá đơn giản, nhưng nó hoạt động như đồng hồ vậy. Tập trung tăng gấp đôi kết quả tốt nhất của bạn nghe có vẻ đáng sợ, nhưng nếu tăng thời gian cho các cuộc gọi hằng ngày từ 1 lên 2 tiếng thì lại rất dễ. Tôi đã áp dụng điều này để quản lý các cuộc gọi hằng ngày do đội bán hàng của mình phụ trách (họ chịu trách nhiệm theo dõi và báo cáo cho nhóm quản lý của chúng tôi), và chúng tôi đã tăng gấp đôi doanh thu của toàn bộ tổ chức."

Các doanh nhân hay dự đoán và tạo ra kết quả đặc biệt đều biết rõ con số của mình và hành động nhất quán – dù có thích hay không – để tận dụng những con số đó. Trong các chương tiếp theo, tôi sẽ cung cấp thêm thông tin và chỉ dẫn chi tiết giúp bạn biết cần tập trung nỗ lực vào đâu. Hiện giờ, tôi khuyến khích bạn nên dành thời gian để *xác định rõ, tính toán và cam kết với quy trình tạo ra kết quả* và quyết định thực hiện điều đó mà *không gắn cảm xúc với kết quả*.

THỰC HÀNH LÃNH ĐẠO BẢN THÂN

1. Chịu trách nhiệm hoàn toàn. Hãy nhớ rằng, thời điểm bạn chấp nhận chịu trách nhiệm cho *mọi thứ* trong cuộc sống là thời điểm bạn tuyên bố quyền năng thay đổi *bất cứ điều gì* trong cuộc sống của bạn. Thành công của bạn phụ thuộc hoàn toàn vào bạn.

2. Ưu tiên sức khỏe và biến việc tập thể dục trở thành niềm yêu thích. Nếu tập thể dục hằng ngày không phải là ưu tiên trong cuộc sống của bạn, vậy thì hãy ưu tiên nó. Bên cạnh việc tập thể dục buổi sáng, hãy dành thời gian tập luyện dài hơn trong 30-60 phút từ 3 đến 5 lần mỗi tuần. Chúng tôi sẽ đề cập tới những loại thực phẩm giàu năng lượng trong chương tiếp theo.

3. Hướng tới mục tiêu tự do tài chính. Hãy bắt đầu phát triển các

tư duy và thói quen đưa bạn đến một cuộc sống tự do về tài chính, bao gồm tiết kiệm tối thiểu 10% thu nhập, liên tục tự học hỏi về tiền bạc và đa dạng hóa nguồn thu nhập.

4. Hệ thống hóa thế giới của bạn. Hãy bắt đầu bằng cách lập khung thời gian biểu rồi xác định các lĩnh vực trong cuộc sống hoặc công việc kinh doanh có thể hưởng lợi từ hệ thống và khung thời gian biểu này để quy trình tạo ra kết quả được xác định trước và đảm bảo cho thành công mỗi ngày. Hãy chắc chắn rằng bạn có một hệ thống chịu trách nhiệm trong thế giới của mình cho dù đó là thông qua một đồng nghiệp, huấn luyện viên hay đội của mình.

5. Cam kết với quá trình tạo ra kết quả. Hãy nhớ bí mật thành công của Hal là: *xác định rõ, tính toán và cam kết với quy trình mà không bị ràng buộc cảm xúc với kết quả*. Để chắc chắn thành công, bạn hãy giữ nguyên cam kết với quy trình mỗi ngày và loại bỏ cảm xúc ra khỏi những kết quả ngắn hạn bởi cam kết của bạn với quy trình của (nhóm) bạn sẽ xác định doanh thu cuối tháng, quý và năm.

Bây giờ, hy vọng bạn đã hiểu tầm quan trọng của năm nguyên tắc cốt lõi trên đối với thành công của các doanh nhân. Hãy nhớ rằng, đưa doanh nghiệp lên tầm cao mới bắt đầu từ việc nâng tầm bản thân. Mọi thứ chỉ xảy ra theo trình tự đó.

Tiếp theo, chúng ta sẽ tập trung vào cách kiến tạo cuộc sống để tạo ra các mức năng lượng thể chất, tinh thần và cảm xúc tối ưu nhằm duy trì các cấp độ rõ ràng, tập trung và hành động phi thường hằng ngày.

Hồ sơ doanh nhân
Ari Meisel

Công ty của Ari Meisel là Less Doing.

Thành tựu kinh doanh nổi bật

- Ari đã hai lần đạt danh hiệu tác giả sách bán chạy nhất.
- Ông đã khởi động một doanh nghiệp trong 48 giờ với khả năng mở rộng và thu lãi từ ngày đầu tiên và tăng trưởng 20% mỗi tháng.
- Ari đã tạo ra một hệ thống năng suất hoàn toàn mới có tên Less Doing.
- Ông được Tony Robbins, Joe Polish, Daymond John và Jordan Belfort gọi là chuyên gia năng suất đẳng cấp thế giới.
- Ông đã thành lập doanh nghiệp để trang trải cuộc sống với vợ và bốn đứa con.

Thói quen buổi sáng

- Ari thức dậy lúc 5 giờ 15 phút sáng.
- Ông kiểm tra Slack, Trello, Gmail và Facebook. Rất nhiều người khuyên chúng ta nên tránh làm những việc này đầu tiên vào buổi sáng, nhưng Ari chỉ mất 5-8 phút, và tìm thấy được rất nhiều động lực cho ngày mới. (Ông không nhìn điện thoại thêm lần nào nữa cho đến khi con cái đã đi học.)
- Ông pha sinh tố, làm bữa sáng cho bọn trẻ rồi đưa chúng đến trường.
- Tóm lại, ông có 10 phút làm việc hiệu quả cao, 3,5 tiếng dành cho gia đình, *rồi* bắt đầu ngày làm việc.

Chương 5

Kỹ năng nâng tầm doanh nhân - Số 2: Kiến tạo năng lượng

Thế giới thuộc về những kẻ tràn trề sức sống.

– RALPH WALDO EMERSON

Các doanh nhân phải sống chết với nghị lực của chính mình. Giống như người ta thường nói: làm bao nhiêu thì hưởng bấy nhiêu. Nhưng rắc rối lại không hoàn toàn do bạn. Sẽ có những ngày – mà tôi biết chắc chắn sẽ phải trải qua – bạn thức dậy và không có đủ năng lượng hay động lực để đi săn. Duy trì sự tập trung trong những ngày đó – những ngày chông chênh và choáng ngợp – thực sự là nhiệm vụ không dễ dàng. Những ngày tốt đẹp đòi hỏi bạn phải có năng lượng, nhiệt huyết và kiên trì. Còn những ngày tồi tệ thì sao? Bạn không chỉ cần tất cả những thứ đó mà còn cần hơn thế.

Một doanh nhân có ít năng lượng sẽ phải chịu nhiều gian khổ. Động lực là thứ rất khó duy trì. Sự tập trung thường được tạo ra một cách miễn cưỡng bằng chất kích thích, chẳng hạn như loại kích thích ưa thích của các doanh nhân: caffeine. Để làm doanh nhân thì cần phải có một nguồn năng lượng tràn trề. Không còn cách nào khác. Có thể bạn sở hữu sản phẩm tốt nhất, đội ngũ tuyệt vời nhất và chiến dịch marketing hiệu quả nhất, nhưng nếu không có *năng lượng* để thực hiện và quản lý tất cả, bạn sẽ phá sản. Nếu muốn tối đa hóa thành công trong kinh doanh, bạn cần có năng lượng – càng nhiều năng lượng càng tốt, càng *nhất quán* càng hay.

- Năng lượng là nguồn nhiên liệu cho phép bạn duy trì sự sáng suốt, tập trung và hành động để tạo ra thành quả từ

ngày này qua ngày khác.

- Năng lượng có tính lan truyền. Nó sẽ truyền từ bạn sang khách hàng và khách hàng tiềm năng như một loại virus có lợi, tạo ra làn sóng nhiệt huyết và những phản hồi tích cực ở khắp nơi.
- Năng lượng là liều vắc-xin chống lại lời khước từ và nỗi thất vọng. Nếu có đủ liều vắc-xin này, bạn gần như miễn dịch vĩnh viễn với sự tiêu cực.

Câu hỏi bây giờ trở thành: *Làm sao để kiến tạo cuộc sống một cách có chiến lược nhằm duy trì mức năng lượng cao và sự bền bỉ luôn có trong bạn khi cần đến?*

Khi phải vật lộn với vấn đề năng lượng, tôi dùng caffeine và các chất kích thích khác, chúng cũng hiệu quả trong một khoảng thời gian… cho tới khi tôi gục ngã. Có lẽ bạn cũng nhận ra điều tương tự. Dường như năng lượng luôn lặn mất tăm khi bạn cần nó nhất. Bạn có nghe thấy giọng nói cất lên từ chương trình quảng cáo: *Nhưng Cameron ơi, có cách tốt hơn đấy!*

Thật ra là có đấy…

Cho tới giờ, nếu đã nạp cà phê với quyết tâm đơn thuần vào cơ thể thì bạn còn chưa bước tới được vạch xuất phát của thang đo thành tích – đỉnh cao mà đáng ra bạn có thể đạt được nếu bắt đầu kiến tạo cuộc sống với nguồn năng lượng tối ưu.

CÁC CHU KỲ NĂNG LƯỢNG TỰ NHIÊN

Trước tiên, cần hiểu rằng mục tiêu về năng lượng không phải là để lúc nào cũng vận hành tối đa công suất. Duy trì mức hiệu suất bất biến là điều không thực tế. Năng lượng của con người cũng có lúc lên lúc xuống. Kể cả với các doanh nhân. Bí quyết ở đây là kết hợp nhuần nhuyễn, hoặc chí ít là cố gắng đồng bộ chu kỳ năng lượng đó với nhịp độ làm việc trong ngày. Hãy biết rằng bạn sẽ đặc biệt cần nhiều năng lượng trong một số thời điểm căng thẳng nhất định trong tuần, tháng, năm và ngược lại; hãy cho bản thân nghỉ ngơi, thư giãn cũng như phục hồi năng lượng khi cường độ công việc giảm xuống.

Giống như cây cối cần nước, nguồn năng lượng dự trữ của chúng ta cũng cần được bổ sung liên tục. Bạn có thể dốc cạn sức lực trong một khoảng thời gian dài, nhưng cuối cùng vẫn cần hồi phục tâm trí, cơ thể và tinh thần. Hãy coi cuộc sống như một chiếc bình chứa năng lượng. Nếu không biết cách quản lý những thứ trong

bình, nó sẽ giống như chiếc bình thủng đáy. Cho dù có đổ vào bao nhiêu, bạn vẫn không thể làm đầy.

Nếu bạn cam chịu trạng thái mệt mỏi, cáu kỉnh, tụt hậu so với danh sách những việc cần làm, chấp nhận thân hình quá khổ và cuộc sống buồn chán, tôi có vài tin tốt lành cho bạn đây.

Không thể chấp nhận tình trạng mệt mỏi liên tục được, *bạn sẽ không đầu hàng nó*. Có nhiều cách đơn giản để đạt được những gì bạn cần và muốn – nghỉ ngơi nhiều hơn, dành thêm thời gian để phục hồi, bổ sung năng lượng, bình tâm và hạnh phúc. Điều này có khó không? Khó. Nhưng có bất khả thi không? Không hề!

Điều này xoay quanh việc kiến tạo cuộc sống một cách có chiến lược để có được nguồn năng lượng vật chất, tinh thần, cảm xúc tối ưu và bền vững. Sau đây là ba nguyên tắc mà tôi luôn tuân theo để duy trì nguồn dự trữ năng lượng tối đa và sẵn có khi cần.

1. ĂN UỐNG ĐỦ CHẤT

Nói đến việc kiến tạo năng lượng, những loại đồ ăn thức uống bạn hấp thụ hằng ngày đóng vai trò quan trọng nhất. Nếu cũng giống như bao người, bạn thường lựa chọn thực phẩm dựa vào khẩu vị trước rồi mới tính đến hậu quả (trong trường hợp bạn có cân nhắc đến chúng). Tuy nhiên, những gì làm chúng ta ngon miệng trong chốc lát không phải lúc nào cũng cho ta nguồn năng lượng tối đa để duy trì trong suốt ngày dài.

Chẳng có gì sai trái khi chọn đồ ăn ngon, nhưng nếu bạn muốn thực sự khỏe mạnh và có đủ năng lượng để thể hiện phong độ như nhà vô địch thì ý tưởng lớn ở đây là: nhất thiết chúng ta phải lựa chọn một cách có ý thức, đặt giá trị sức khỏe và năng lượng của món ăn lên trên mùi vị. Tại sao? Bởi vì tiêu hóa thức ăn là một trong những quá trình tiêu tốn nhiều năng lượng nhất trong cơ thể. Bạn cần bằng chứng ư? Hãy nhớ lại xem bạn thấy mệt mỏi như thế nào sau khi ăn một bữa thịnh soạn, chẳng hạn như bữa tối trong Lễ Tạ ơn. Không phải ngẫu nhiên mà sau khi ăn no, bạn thường "căng da bụng, chùng da mắt". Người ta gọi hiện tượng này là hôn mê thực phẩm.

Những loại thực phẩm như bánh mì, thịt chín, sản phẩm chế biến từ sữa hoặc bất kỳ dạng thực phẩm nào đã qua chế biến đều cần nhiều năng lượng để tiêu hóa hơn so với mức năng lượng chúng nạp vào cơ thể. Do đó, thay vì cung cấp thêm, những loại thực phẩm "chết" này lại có xu hướng bòn rút năng lượng để phục vụ

quá trình tiêu hóa và đẩy bạn vào trạng thái thiếu hụt năng lượng. Mặt khác, thực phẩm "sống" như trái cây tươi, rau củ và các loại hạt thường cung cấp nhiều năng lượng hơn so với mức năng lượng cần để tiêu hóa, từ đó, cơ thể và tâm trí sẽ có nguồn năng lượng dồi dào, giúp bạn làm việc với hiệu suất cao nhất.

Nói một cách đơn giản, mọi thứ bạn đưa vào cơ thể hoặc sẽ cung cấp hoặc sẽ bòn rút sức khỏe và năng lượng của bạn. Nước lọc sẽ cung cấp cho bạn năng lượng; nhưng hai ly tequila thì không. Ăn theo chế độ nhiều rau xanh và hoa quả tươi giúp chúng ta cảm thấy khỏe khoắn và tràn trề sinh lực. Lái xe qua quầy drive-through[8] để vội vàng mua một suất đồ ăn nhanh? Không tốt cho sức khỏe lắm đâu. Tôi biết là bạn thừa hiểu vấn đề này. Đây chẳng phải điều gì cao siêu, nhưng có lẽ nó lại là lĩnh vực quan trọng nhất mà bạn cần tối ưu hóa trong cuộc sống. Đừng tự lừa dối bản thân thêm nữa.

Nếu bạn chưa bắt đầu thì đây chính là lúc để quan tâm một cách có chủ đích và chiến lược về việc nên ăn gì, ăn lúc nào và – quan trọng nhất là – tại sao lại ăn, từ đó bạn có thể hoạch định cuộc sống để có nguồn năng lượng tối ưu.

Ăn một cách chiến lược

Tới đây, có thể bạn đang băn khoăn: *Nên ăn vào lúc nào trong Buổi sáng diệu kỳ*? Tôi sẽ bàn tới chuyện đó ngay đây. Tôi cũng sẽ chia sẻ về những loại thực phẩm giúp tối đa hóa năng lượng và lý do tại sao việc chọn đồ ăn lại là vấn đề quan trọng nhất cần cân nhắc.

Ăn vào lúc nào? Một lần nữa, hãy nhớ rằng hoạt động tiêu hóa thức ăn tiêu hao rất nhiều năng lượng mỗi ngày. Bữa ăn càng thịnh soạn, hệ tiêu hóa càng phải hoạt động nhiều, bạn càng dễ thấy mệt. Vì vậy, tôi khuyên bạn nên ăn bữa đầu tiên sau khi hoàn thành Buổi sáng diệu kỳ để đảm bảo máu sẽ dồn lên não thay vì bơm xuống dạ dày tiêu hóa thức ăn, giúp bạn giữ được sự tỉnh táo và tập trung tối đa trong suốt thời gian thực hiện các bài thực hành trong Life S.A.V.E.R.S.

Tuy nhiên, bạn nên bắt đầu ngày mới bằng cách tiêu thụ một lượng nhỏ chất béo lành mạnh để nạp nhiên liệu cho bộ não. Các nghiên cứu đã chỉ ra rằng việc giữ cho trí óc sắc bén và cảm xúc cân bằng có thể liên quan phần lớn đến loại chất béo bạn tiêu thụ. "Chất béo chiếm ít nhất 60% não bộ của chúng ta, trong đó bao gồm cả những loại chất béo phải hấp thụ qua chế độ ăn như omega-3," Amy Jamieson-Petonic, Thạc sĩ Giáo dục, chuyên gia

dinh dưỡng, đồng thời là Giám đốc huấn luyện chăm sóc sức khỏe tại phòng khám Cleveland, và là diễn giả toàn nước Mỹ của Hiệp hội Dinh dưỡng Mỹ nhận định.

Sau khi uống hết ly nước đầu tiên, Hal thường bắt đầu mỗi sáng với một thìa dầu dừa nguyên chất (cụ thể là *Nutiva Organic Coconut Manna*, bạn có thể đặt mua qua Amazon.com) và một cốc cà phê hữu cơ cỡ lớn pha với bơ cacao Bulletproof (có thể đặt mua tại Bulletproof.com). Một thìa dầu dừa vừa dễ tiêu hóa vừa cung cấp đủ chất béo lành mạnh cần thiết cho bộ não. Cacao rất có lợi cho sức khỏe, giúp hạ huyết áp và có tác dụng chống oxy hóa mạnh mẽ (cacao nằm trong nhóm 20 thực phẩm có khả năng hấp thu gốc oxy, hay thang ORAC – dùng để đánh giá khả năng chống oxy hóa của thực phẩm).

Có lẽ sự thật thú vị nhất về cacao chính là ăn nó sẽ khiến bạn cảm thấy vui vẻ! Trong cacao có chứa phenylethylamine (hay còn được biết đến là "tình dược") – hoạt chất chịu trách nhiệm về tâm trạng và cảm xúc hưng phấn khi đang yêu. Nó cũng đóng vai trò như chất kích thích và cải thiện mức độ tỉnh táo. Nói cách khác, cacao rất tuyệt vời!

Nếu cảm thấy việc đầu tiên phải làm vào buổi sáng là ăn, hãy ăn ít, nhẹ và ăn những loại thực phẩm dễ tiêu hóa, chẳng hạn như trái cây tươi hoặc sinh tố (tôi sẽ trình bày kỹ hơn về vấn đề này ngay sau đây).

Tại sao lại ăn? Hãy dành chút thời gian để nghiên cứu sâu hơn về *lý do* bạn lựa chọn loại thực phẩm đang sử dụng. Khi đi mua sắm tại cửa hàng tạp hóa hoặc chọn món trên thực đơn ở nhà hàng, bạn áp dụng tiêu chí nào để xác định loại thực phẩm sẽ ăn? Chỉ đơn thuần là vì hương vị? Kết cấu? Sự tiện lợi? Sức khỏe? Năng lượng? Chế độ ăn kiêng?

Hầu hết mọi người đều chọn thực phẩm dựa trên hương vị đơn thuần, ở một cấp độ sâu hơn là bởi sự gắn kết tình cảm với loại đồ ăn có hương vị mà họ thích. Nếu bạn hỏi ai đó tại sao họ ăn kem, gà rán hay uống soda, rất có khả năng họ sẽ trả lời là vì họ thích. Tất cả những câu trả lời này đều dựa trên sự tận hưởng về mặt cảm xúc chủ yếu đến từ hương vị. Trong trường hợp này, một người sẽ không giải thích sự lựa chọn của mình bằng giá trị dinh dưỡng hay mức năng lượng mà loại thực phẩm đó cung cấp.

Điều tôi muốn nói ở đây là: Nếu muốn có thêm nhiều năng lượng và cuộc sống khỏe mạnh, không bệnh tật, chúng ta phải xem xét

lại lý do tại sao mình ăn những loại thực phẩm đó. Từ giờ trở đi – tôi biết mình đã đề cập đến vấn đề này rồi, nhưng vẫn cần phải nhắc lại – *hãy bắt đầu chú ý đến sức khỏe và năng lượng khi chọn đồ ăn hơn là mùi vị.* Mùi vị chỉ mang lại vài phút vui vẻ, nhưng hậu quả về mặt sức khỏe và năng lượng sẽ ảnh hưởng đến phần còn lại trong ngày cũng như quãng đời còn lại của bạn.

Tôi không có ý nói rằng phải ăn những món không ngon để đổi lại những lợi ích về sức khỏe và năng lượng. Ý tôi là chúng ta có thể có cả hai. Nếu muốn có năng lượng dồi dào mỗi ngày để có thể làm việc với hiệu suất cao nhất và sống thọ, sống khỏe mạnh, bạn phải lựa chọn những loại thực phẩm tốt cho sức khỏe, cung cấp năng lượng bền bỉ mà vẫn có hương vị tuyệt vời.

Ăn gì? Trước khi bàn về chuyện ăn, hãy dành chút thời gian để nói về chuyện uống. Hãy nhớ lại Bước 4 trong Chiến lược chống ngủ nướng, đó là phải uống ngay một ly nước đầy sau khi dậy để bù nước và tái tạo năng lượng sau một đêm ngon giấc.

Tiếp theo, giống như Hal, tôi thường pha một ly cà phê Bulletproof trước khi bắt đầu Buổi sáng diệu kỳ. Tôi đặt báo thức sớm hơn 15 phút để có thời gian pha cà phê mà không lấn sang thời gian dành cho S.A.V.E.R.S.

Về chuyện ăn, khoa học đã chứng minh: một chế độ ăn giàu thức ăn tươi sống như trái cây và rau củ sẽ giúp tăng cường năng lượng, cải thiện khả năng tập trung trí óc và trạng thái cảm xúc, giúp bạn khỏe mạnh và tránh bệnh tật. Hal đã sáng tạo ra "Sinh tố siêu thực phẩm" phiên bản Buổi sáng diệu kỳ, kết hợp tất cả những gì cơ thể cần chỉ trong một ly nước mát lạnh! Tôi đang nói đến protein hoàn chỉnh (có đầy đủ các loại axit amin thiết yếu), các chất chống oxy hóa, chống lão hóa, axit béo thiết yếu Omega 3 (tăng cường khả năng miễn dịch, sức khỏe tim mạch và sức khỏe não bộ), cộng thêm một lượng vitamin và khoáng chất phong phú... và nó chỉ dành cho những người mới bắt đầu. Tôi vẫn chưa đề cập đến các loại siêu thực phẩm, chẳng hạn như phytonutrient trong cacao (loại hạt nhiệt đới dùng để làm sô-cô-la) có tác dụng kích thích, cải thiện tâm trạng và là một nguồn năng lượng bền bỉ từ Maca (còn được gọi là nhân sâm Peru – thảo dược adaptogen vùng Nam Mỹ vốn được tôn sùng vì có tác dụng cân bằng hoóc-môn), hay các chất dinh dưỡng tăng cường miễn dịch và khả năng ức chế sự thèm ăn của hạt Chia.

Sinh tố siêu thực phẩm phiên bản Buổi sáng diệu kỳ không chỉ cung cấp nguồn năng lượng bền bỉ mà còn có hương vị tuyệt vời.

Ngoài ra, nó còn có khả năng giúp bạn tạo ra những điều kỳ diệu trong cuộc sống hằng ngày. Bạn có thể tải xuống và in công thức miễn phí tại www.TMMBook.com.

Bạn có nhớ câu: "Bạn là hiện thân của những gì bạn ăn" không? Thực phẩm cung cấp nguyên liệu và nhiên liệu để cơ thể có thể thực hiện mọi điều kỳ diệu. Hãy chăm sóc cơ thể, nó sẽ "báo đáp" bạn. Bạn sẽ cảm thấy nguồn năng lượng tràn đầy và trí óc thông suốt hơn ngay tức khắc!

Giờ thì hãy nói về nhiên liệu. Tôi đã thay đổi quan điểm về thực phẩm, từ chỗ coi nó như một phần thưởng, sự chiêu đãi hoặc niềm vui sướng sang việc coi đó là nhiên liệu cho cơ thể. Tôi muốn ăn thức ăn ngon, lành mạnh, có thể tăng mức năng lượng và giúp tôi làm những việc mình muốn theo nhu cầu.

Đừng hiểu lầm ý tôi. Tôi vẫn ăn những món không phải là lựa chọn tốt nhất cho sức khỏe, nhưng ăn có chiến lược, vào những lúc không cần phải duy trì mức năng lượng tối ưu, như buổi tối và cuối tuần.

Cách dễ nhất để đưa ra quyết định sáng suốt trong việc ăn uống là bắt đầu chú ý đến cảm giác sau khi ăn một số loại đồ ăn nhất định. Tôi đặt hẹn giờ 60 phút sau khi dùng bữa xong. Khi chuông kêu, tôi đánh giá mức năng lượng của mình. Tôi không mất quá nhiều thời gian để nhận ra loại thực phẩm nào giúp mình tăng cường năng lượng mạnh mẽ nhất và loại nào không. Tôi có thể chỉ rõ sự khác biệt trong mức năng lượng của mình giữa những ngày uống sinh tố hay ăn salad với những ngày dùng bánh mì sandwich gà hoặc một chiếc pizza thơm ngon. Theo đó, sinh tố và salad mang đến cho tôi nhiều năng lượng, còn sandwich gà và pizza khiến tôi thiếu hụt năng lượng.

Mọi chuyện sẽ như thế nào nếu bạn cho cơ thể mình thứ nó cần để thỏa sức làm việc và chơi đùa? Mọi chuyện sẽ đi về đâu nếu bạn tự cho mình chính xác những gì bạn thực sự xứng đáng? Hãy trao cho bản thân món quà sức khỏe tuyệt vời, được lựa chọn kỹ càng qua những gì bạn ăn và uống.

Nếu ăn uống tùy tiện, không mảy may suy nghĩ, chẳng hạn như phi vào quầy drive-through mua thức ăn nhanh trong lúc đói ngấu nghiến, đây là lúc bắt đầu xây dựng một chiến lược mới.

Hãy suy nghĩ một chút về những câu hỏi sau:

- Liệu tôi có thể bắt đầu chủ động xem xét hậu quả của những

gì tôi ăn (cả về sức khỏe và năng lượng) và đặt vấn đề sức khỏe lên trên mùi vị?

- Liệu tôi có thể mang nước lọc bên mình suốt cả ngày để chủ động bổ sung nước và tránh bị mất nước không?
- Liệu tôi có thể lên kế hoạch trước cho bữa ăn, bao gồm việc kết hợp đồ ăn nhẹ lành mạnh để tránh được bất kỳ sự kết hợp nào tiêu cực không?

Câu trả lời là có, bạn có thể làm tất cả những điều này và hơn thế nữa. Hãy nghĩ xem cuộc sống của bạn sẽ tốt lên biết bao nhiêu và bạn có thêm bao nhiêu năng lượng để làm việc nếu ăn uống có ý thức hơn.

- Bạn sẽ dễ dàng duy trì tinh thần và cảm xúc tích cực. Mức năng lượng thấp khiến chúng ta cảm thấy chán nản, mệt mỏi, trong khi mức năng lượng cao tạo ra tâm trạng hứng khởi, tầm nhìn và thái độ lạc quan, tích cực.
- Bạn sẽ có kỷ luật hơn. Năng lượng thấp làm suy kiệt ý chí, khiến chúng ta lựa chọn những điều dễ dàng thay vì những việc đúng đắn. Mức năng lượng cao giúp tăng cường tính tự giác kỷ luật.
- Bạn sẽ trở thành tấm gương cho những người dõi theo mình và những người thân yêu.
- Bạn sẽ khỏe mạnh hơn, phấn chấn hơn và sống lâu hơn.
- Một phần thưởng – Bạn sẽ ổn định được cân nặng tự nhiên mà không cần gắng sức.
- Phần thưởng lớn nhất là – Bạn sẽ phát triển doanh nghiệp nhanh hơn, tạo ra nhiều doanh thu, tuyển được thêm những thành viên xuất sắc hơn vào nhóm và kiếm được nhiều tiền hơn bởi bạn trông rất tuyệt và cảm thấy vui!

Đừng quên bổ sung nước suốt ngày dài. Thiếu nước có thể dẫn đến mất nước, một tình trạng xảy ra khi bạn không có đủ nước trong cơ thể để vận hành những hoạt động bình thường. Thậm chí chỉ cần mất nước nhẹ cũng có thể kéo tụt mức năng lượng xuống và khiến bạn thấy mệt mỏi.

Khi thực hiện Chiến lược Chống ngủ nướng, ngay khi thức dậy, hãy uống một ly nước. Ngoài ra, bạn nên luôn mang bên mình một chai nước lớn, tập thói quen cứ 1-2 tiếng lại uống khoảng 500 ml nước. Nếu như việc nhớ chuyện uống nước là thử thách với bạn, hãy đặt hẹn giờ theo chu kỳ để tạo thói quen uống hết và đổ

đầy chai cho vòng bù nước tiếp theo.

Về tần suất ăn, cứ 3-4 giờ, bạn nên tiếp nhiên liệu với lượng nhỏ những loại thực phẩm tươi sống và dễ tiêu hóa. Tôi cũng chủ động nạp nhiên liệu theo cách đó. Thông thường các bữa ăn của tôi bao gồm một số loại protein và rau củ. Để duy trì lượng đường trong máu, tôi thường xuyên ăn vặt bằng các loại thực phẩm tươi sống như trái cây tươi và các loại hạt, đặc biệt món ăn vặt ưa thích của tôi là cải xoăn kale. Tôi cố gắng lên kế hoạch cho những bữa ăn tuyệt vời nhất trong những ngày cần phải đạt năng suất cao nhất.

Tôi tin rằng ăn uống vì năng lượng – từ bữa đầu tiên trong ngày cho đến khi xong việc – kết hợp với tập thể dục cho phép tôi tự do ăn những gì mình thích vào buổi tối và cuối tuần. Tôi tin có thể ăn bất cứ thứ gì mình muốn miễn không ăn quá nhiều. Tôi đã học cách nếm thử mọi thứ nhưng chỉ ăn vừa đủ.

Cuối cùng, điều đơn giản cần nhớ chính là: Thực phẩm là nhiên liệu. Chúng ta nên sử dụng nó để cảm thấy sảng khoái và tràn đầy năng lượng từ đầu ngày đến cuối ngày. Quan tâm đến giá trị năng lượng hơn là hương vị và chọn các loại thực phẩm nạp năng lượng chính là bước đầu tiên trong quá trình kiến tạo năng lượng.

2. NGỦ VÀ THỨC ĐỂ CHIẾN THẮNG

Ngủ nhiều hơn sẽ giúp bạn đạt được nhiều thành tích hơn. Đây có lẽ là câu thần chú ngược đời nhất mà bạn từng nghe, nhưng đó là sự thật. Cơ thể cần nghỉ ngơi đủ mỗi đêm để có thể hoạt động hiệu quả và nạp đầy nhiên liệu sau một ngày vất vả. Giấc ngủ cũng đóng vai trò quan trọng đối với chức năng miễn dịch, trao đổi chất, ghi nhớ, học tập và các chức năng quan trọng khác trong cơ thể. Ngủ là thời điểm cơ thể thực hiện phần lớn những công việc như hồi phục, hàn gắn, nghỉ ngơi và phát triển.

Nếu không ngủ đủ giấc, bạn sẽ ngày càng mệt mỏi và hạn chế khả năng phát triển trong bất kỳ lĩnh vực nào của cuộc sống.

Ngủ và Ngủ đủ giấc

Bao nhiêu mới là đủ? Có một sự khác biệt lớn giữa thời lượng ngủ tối thiểu bạn chịu đựng được và thời lượng bạn cần ngủ để hoạt động một cách tối ưu. Các nhà nghiên cứu tại Đại học California (San Francisco) đã khám phá ra rằng nhiều người sở hữu một loại gen cho phép họ làm việc hiệu quả chỉ với 6 giờ ngủ mỗi đêm. Tuy nhiên, loại gen này rất hiếm, chỉ xuất hiện trong 3% dân số. Đối với 97% dân số còn lại, 6 tiếng thì không đủ. Chỉ vì bạn có thể làm việc

với 5-6 tiếng ngủ không có nghĩa là nếu ngủ thêm 1-2 tiếng nữa thì bạn sẽ thấy không thoải mái và không làm được nhiều việc hơn.

Điều này nghe thật ngược đời. Có thể bạn đang nghĩ: *ngủ nhiều hơn mà vẫn làm được nhiều việc hơn? Sao lại như thế được?* Nhưng đã có nhiều nghiên cứu chứng minh rằng ngủ đủ giấc cho phép cơ thể hoạt động ở mức hiệu suất cao hơn hẳn. Bạn không chỉ làm việc tốt hơn và nhanh hơn mà thái độ cũng sẽ được cải thiện.

Mỗi người có thời gian ngủ mỗi đêm khác nhau, nhưng các nghiên cứu đã chỉ ra một người trưởng thành trung bình cần ngủ khoảng 7-8 tiếng để phục hồi năng lượng cần thiết nhằm xử lý mọi nhu cầu sinh hoạt hằng ngày.

Như hầu hết mọi người, tôi từng tin rằng mình cần ngủ 8-10 tiếng mỗi ngày. Trong thực tế, đôi khi tôi cần ngủ ít hơn, có lúc lại cần ngủ nhiều hơn. Cách tốt nhất để biết mình có ngủ đủ giấc hay không là tự đánh giá cảm giác trong ngày. Nếu ngủ đủ, bạn sẽ cảm thấy tràn đầy năng lượng và tỉnh táo suốt cả ngày, kể từ thời điểm bạn thức dậy cho đến khi đi ngủ. Nếu không, bạn sẽ phải dùng caffeine hoặc đường vào giữa sáng hoặc giữa chiều… hoặc cả hai.

Nếu giống như hầu hết mọi người, khi nghỉ ngơi không đủ, bạn sẽ mất tập trung, khó suy nghĩ thông suốt và có trí nhớ kém. Bạn có thể nhận thấy sự thiếu hiệu quả của bản thân ở nhà hoặc nơi làm việc, hoặc thậm chí còn đổ lỗi những sai lầm này cho lịch trình dày đặc. Bạn ngủ càng ít, triệu chứng càng rõ rệt.

Ngoài ra, thiếu ngủ và thư giãn không đủ có thể ảnh hưởng không nhỏ đến tâm trạng. Đã làm doanh nhân thì không được phép cáu kỉnh! Khoa học đã chứng minh khi một người ngủ không đủ giấc, tính tình của người đó sẽ bị ảnh hưởng, thường gắt gỏng hơn, mất kiên nhẫn hơn và dễ gây lộn. Hậu quả của việc mất đi một giấc ngủ quan trọng và cần thiết là nó sẽ biến bạn trở thành một kẻ đáng ghét, không ai ưa, kể cả bạn cũng chán ghét bản thân mình.

Hầu hết người trưởng thành thường cắt giảm thời gian ngủ để làm việc nhiều hơn trong ngày. Khi chạy đua với hạn chót công việc, bạn dễ có xu hướng tiết chế giấc ngủ để làm được nhiều hơn. Thật không may, thiếu ngủ có thể làm cơ thể yếu đi, mở đường cho bệnh tật và virus tấn công cơ thể. Khi bạn thiếu ngủ, hệ miễn dịch dễ bị tổn thương và nhạy cảm với mọi thứ. Cuối cùng, nghỉ ngơi không đủ có thể khiến bạn mắc bệnh, dẫn đến nghỉ làm trong nhiều ngày, thậm chí là hàng tuần. Đó không phải cách phát

triển doanh nghiệp.

Ngược lại, khi ngủ đủ giấc, cơ thể sẽ hoạt động đúng như mong đợi, bạn sẽ trở nên dễ chịu với mọi người và hệ miễn dịch sẽ mạnh hơn. Đó cũng chính là lúc bạn thu về nhiều tiền hơn và thu hút thêm nhiều khách hàng. Hãy coi giấc ngủ ngon là thời gian kích hoạt thỏi nam châm bên trong cơ thể. Thức dậy thoải mái và thư thái nhờ Life S.A.V.E.R.S., bạn sẽ thu hút nhiều công việc kinh doanh hơn vì một doanh nhân hạnh phúc cũng là một doanh nhân giàu có.

Lợi ích thực sự của giấc ngủ

Bạn có thể không nhận ra sức mạnh của giấc ngủ. Trong khi bạn đang vui vẻ lang thang cùng những giấc mơ, giấc ngủ sẽ thay bạn thực hiện một số công việc khó khăn và mang đến vô số lợi ích tuyệt vời.

Cải thiện trí nhớ. Tâm trí bạn thực sự bận rộn một cách đáng ngạc nhiên khi bạn ngủ. Khi đó, bạn xóa sạch những độc tố gây hại – vốn là phụ phẩm do bộ não tạo ra khi làm việc trong ngày, tăng cường trí nhớ và luyện tập các kỹ năng đã học được khi bạn thức thông qua một quá trình được gọi là tổng hợp thông tin.

Tiến sĩ David Rapoport, Phó Giáo sư tại Trung tâm Y tế Langone, Đại học New York và là chuyên gia về giấc ngủ nhận định: "Nếu đang cố học điều gì đó, dù là về thể chất hay tinh thần, bạn sẽ học được nó đến một mức độ nhất định qua quá trình tập luyện, nhưng những gì xảy ra khi bạn ngủ sẽ giúp bạn học hỏi kỹ năng này tốt hơn."

Nói cách khác, nếu đang học một điều mới mẻ, dù là tiếng Tây Ban Nha, một cú đánh bóng tennis hay thông số kỹ thuật của loại sản phẩm mới trong kho vũ khí, bạn sẽ lĩnh hội tốt hơn khi ngủ đủ giấc.

Sống lâu hơn. Ngủ quá nhiều hoặc quá ít đều có liên quan đến tuổi thọ ngắn hơn, dù chúng ta chưa rõ đó là nguyên nhân hay hệ quả. Trong một nghiên cứu năm 2010 về phụ nữ thuộc độ tuổi 50-79, có nhiều trường hợp tử vong xảy ra ở những phụ nữ ngủ ít hơn 5 tiếng hoặc nhiều hơn 6,5 tiếng mỗi đêm. Ngủ vừa đủ là cần thiết nếu bạn muốn khỏe mạnh dài lâu.

Sáng tạo hơn. Nếu giấc ngủ nói chung giúp cải thiện trí nhớ và khả năng học tập, giấc ngủ REM[9] nói riêng lại thúc đẩy khả năng giải quyết vấn đề một cách sáng tạo. Các nhà nghiên cứu từ Harvard

đã khảo sát một nhóm đối tượng trước và sau khi ngủ trưa. Để kiểm chứng, họ đưa ra một loạt câu hỏi tương tự cho một nhóm khác không được ngủ trưa. Một số người tham gia nghiên cứu tiến vào giai đoạn REM trong khi những người còn lại thì không. Những người ngủ sâu hơn đã nâng cao khả năng giải quyết vấn đề một cách đột phá hơn 40% so với những người ngủ ít hơn và những người không được ngủ.

Đạt được và duy trì mức cân nặng *khỏe mạnh dễ dàng hơn*. Nếu bị thừa cân, bạn sẽ không có mức năng lượng như những người cân đối. Cùng với việc thay đổi lối sống, tập thể dục và ăn uống điều độ hơn với các bài thực hành Buổi sáng diệu kỳ và Kiến tạo năng lượng, bạn cũng sẽ phải lên kế hoạch đi ngủ sớm hơn. Vận động thể chất nhiều hơn đồng nghĩa với việc cần cân bằng những nhu cầu này bằng cách nghỉ ngơi nhiều hơn.

Các nhà nghiên cứu tại Đại học Chicago nhận thấy những người ăn kiêng được nghỉ ngơi đầy đủ giảm nhiều hơn đến 56% lượng mỡ so với những người thiếu ngủ – những người bị mất nhiều cơ hơn. Những người tham gia nghiên cứu cảm thấy mau đói hơn khi thiếu ngủ. Mối liên hệ chính giữa giấc ngủ và sự trao đổi chất là liên kết não: chúng đều được điều khiển bởi cùng một khu vực trong não bộ. Khi bạn không ngủ đủ, hoóc-môn tăng cảm giác thèm ăn sẽ được tiết ra.

Ít căng thẳng hơn. Có thể bạn đã biết điều này: Một giấc ngủ ngon sẽ làm giảm căng thẳng. Thiếu ngủ và căng thẳng sẽ ảnh hưởng tới sức khỏe tim mạch, từ đó tác động xấu đến sức khỏe dài hạn và nguồn cung năng lượng ngắn hạn. Không chỉ giúp giảm căng thẳng, ngủ đủ giấc giúp cơ thể kiểm soát huyết áp tốt hơn. Người ta cũng tin rằng giấc ngủ ảnh hưởng đến mức cholesterol, mà cholesterol là tác nhân chính gây ra bệnh tim mạch.

Tránh sai lầm và tai nạn. Theo báo cáo của Cơ quan An toàn Giao thông Cao tốc Quốc gia Mỹ, mệt mỏi là nguyên nhân chủ yếu gây ra "những vụ tai nạn chết người do xe mất lái lao ra khỏi đường". Đáng kinh ngạc hơn, lý do này được viện dẫn thường xuyên hơn cả bia rượu! Đó là do thiếu ngủ ảnh hưởng đến thời gian phản ứng và quá trình ra quyết định, một sự kết hợp vô cùng nguy hiểm cho người tham gia giao thông.

Nếu chỉ một đêm thiếu ngủ có thể gây hại đến khả năng lái xe của bạn tương tự như uống rượu, hãy tưởng tượng nó có thể ảnh hưởng thế nào đến khả năng duy trì sự tập trung cần thiết để trở thành doanh nhân hàng đầu.

Vậy bạn *thực sự* cần ngủ bao lâu? Chỉ có bạn mới biết được chính xác thời lượng ngủ cần thiết để làm việc hiệu quả. Nếu bạn bị khó ngủ hoặc thính giấc, và cảm thấy lo lắng vì điều đó, hãy đọc cuốn *Sleep Smarter: 21 Proven Tips to Sleep Your Way to a Better Body, Better Health, and Bigger Success* (tạm dịch: Ngủ thông minh hơn: 21 bí quyết ngủ đã được chứng minh giúp bạn có cơ thể quyến rũ hơn, sức khỏe tốt hơn và thành công vang dội hơn) của Shawn Stevenson. Đây là một trong những cuốn sách hay nhất và được săn lùng nhiều nhất về chủ đề giấc ngủ mà tôi đã đọc.

Để làm việc đạt phong độ tốt nhất, nghỉ ngơi đều đặn và hiệu quả cũng quan trọng không kém gì việc chọn thực phẩm để ăn. Một giấc ngủ ngon là nền tảng cho một ngày với suy nghĩ thông suốt, năng lượng bền bỉ, phong độ đỉnh cao và khả năng sáng tạo tối đa trước những vấn đề phát sinh trong ngày. Hãy cam kết ngủ đủ vào một giờ cố định bởi cách bạn thức dậy vào buổi sáng thậm chí còn quan trọng hơn thời lượng ngủ mỗi đêm.

Chúng ta thực sự cần ngủ bao lâu?

Điều đầu tiên các chuyên gia sẽ nói với bạn là không có một con số chung cho thời lượng ngủ cần thiết của con người. Độ dài giấc ngủ lý tưởng ở từng người khác nhau và bị ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố như độ tuổi, gen, mức độ căng thẳng, tình trạng sức khỏe tổng thể, thời lượng luyện tập, chế độ ăn uống – bao gồm cả việc chúng ta ăn bữa cuối cùng trong ngày vào lúc nào – và vô số yếu tố khác.

Chẳng hạn, nếu chế độ ăn của bạn bao gồm đồ ăn nhanh, thực phẩm đã qua chế biến, quá nhiều đường..., cơ thể sẽ gặp khó khăn trong việc tái tạo năng lượng và trẻ hóa trong khi ngủ, do phải tốn nhiều thời gian để hóa giải và đào thải những độc tố bạn đưa vào. Nếu bạn có một chế độ ăn lành mạnh với thực phẩm tươi sống, như chúng ta đã bàn ở phần trước, cơ thể sẽ nghỉ ngơi dễ dàng hơn. So với những người ăn uống không khoa học, người có chế độ ăn sạch hầu như luôn thức dậy với cảm giác sảng khoái tươi mới và nhiều năng lượng hơn, có khả năng hoạt động một cách tối ưu dù ngủ ít hơn.

Vì có quá nhiều bằng chứng trái ngược nhau của vô số các chuyên gia cùng học giả và do thời lượng ngủ cần thiết không ai giống ai, tôi sẽ không cố gắng chứng minh rằng chỉ có một phương pháp ngủ đúng đắn. Thay vào đó, tôi sẽ chia sẻ kết quả của bản thân từ kinh nghiệm cá nhân, cũng như từ việc nghiên cứu thói quen ngủ của một vài bộ óc vĩ đại nhất trong lịch sử. Tôi cũng cảnh báo bạn rằng một số trong đó có thể gây tranh cãi.

Làm thế nào để thức dậy với nhiều năng lượng hơn (trong khi ngủ ít hơn)

Thông qua thử nghiệm với nhiều thời lượng ngủ khác nhau – cũng như học hỏi từ nhiều tín đồ của Buổi sáng diệu kỳ, Hal nhận thấy cách giấc ngủ tác động đến đồng hồ sinh học bị ảnh hưởng lớn bởi ý kiến cá nhân của chúng ta về câu hỏi ngủ bao nhiêu là đủ. Nói cách khác, chúng ta cảm thấy thế nào khi thức giấc vào buổi sáng – đây là điểm khác biệt rất quan trọng – không chỉ dựa vào việc chúng ta đã ngủ bao nhiêu tiếng, mà bị tác động đáng kể bởi những gì chúng ta đã tự nhủ với chính mình về cảm giác khi tỉnh dậy.

Vi dụ, nếu cho rằng mình cần ngủ đủ 8 tiếng, nhưng đến nửa đêm mới lên giường và phải dậy vào 6 giờ sáng hôm sau, chắc bạn sẽ tự nhủ: "Mình sẽ cảm thấy kiệt sức vào sáng mai cho mà xem." Và ngay khi chuông báo thức vừa reo, bạn mở mắt, nhận ra đã đến lúc phải dậy rồi, điều gì sẽ xảy ra? Suy nghĩ đầu tiên của bạn là gì? Chính là điều bạn đã nghĩ trước khi đi ngủ! "Trời ơi, mình chỉ được ngủ có 6 tiếng. Mệt quá." Đây là một lời nguyền tự ứng nghiệm. Nếu tự nhủ mình sẽ bị kiệt sức vào sáng hôm sau, chắc chắn bạn sẽ cảm thấy như vậy. Nếu tin mình cần 8 tiếng để nghỉ ngơi đầy đủ, bạn sẽ cảm thấy ngủ ít hơn là một cực hình. Nhưng nếu thay đổi niềm tin thì sao?

Mối liên kết giữa tâm trí và cơ thể là vô cùng mạnh mẽ và tôi tin chúng ta phải chịu trách nhiệm cho mọi khía cạnh trong cuộc sống của mình, bao gồm cả động lực thức dậy mỗi ngày với năng lượng tràn đầy, bất kể đã ngủ bao nhiêu giờ trước đó.

BẠN TRÌ HOÃN THỨC DẬY, BẠN ĐÃ THẤT BẠI: SỰ THẬT VỀ VIỆC THỨC GIẤC

Câu thành ngữ "Bạn trì hoãn thức dậy, bạn đã thất bại" có ý nghĩa sâu xa hơn những gì chúng ta biết. Khi nhấn nút tắt báo thức và ngủ nướng cho đến lúc buộc phải thức dậy – nghĩa là đợi đến lúc phải đi đâu đó, làm việc gì đó hoặc chăm sóc người khác – bạn đã bắt đầu ngày mới với sự miễn cưỡng. Mỗi lần tắt báo thức rồi ngủ tiếp, bạn đang ở trong trạng thái chống đối ngày mới, chống đối cuộc đời, chống đối việc thức dậy và tạo ra cuộc sống hằng khao khát.

Theo Robert S. Rosenberg, Giám đốc Y tế của hai Trung tâm nghiên cứu Rối loạn giấc ngủ ở Thung lũng Prescott và Flagstaff (Arizona), "Khi tắt chuông báo thức hết lần này đến lượt khác, bạn

đang làm hai việc tiêu cực với bản thân. Thứ nhất, bạn phân mảnh thời gian ngủ thêm ít ỏi của mình khiến nó trở nên kém chất lượng. Thứ hai, bạn bắt đầu tự đặt mình vào một chu kỳ ngủ mới mà không có đủ thời gian để hoàn tất. Điều này khiến bạn ngái ngủ suốt ngày dài."

Nếu chưa sẵn sàng, hãy khởi động Chiến lược Chống ngủ nướng ở Chương 2, và bạn sẽ sẵn sàng chiến thắng thử thách thức giấc. Nếu đi ngủ đúng giờ là nhiệm vụ quá khó khăn, hãy thử đặt "báo thức trước khi ngủ" một tiếng trước giờ đi ngủ lý tưởng, để tự nhắc bản thân bắt đầu thư giãn và dần đi vào giấc ngủ. Điều này sẽ giúp bạn thức dậy dễ dàng hơn, khi bạn cần chuẩn bị sẵn sàng để có một ngày hiệu quả và tỏa sáng.

Nếu tỉnh giấc mỗi ngày với mục đích và đam mê, bạn đã gia nhập vào hàng ngũ của một số ít người cực kỳ thành đạt đang hiện thực hóa giấc mơ của mình. Quan trọng hơn cả là bạn sẽ cảm thấy hạnh phúc. Chỉ đơn giản thay đổi cách thức dậy vào buổi sáng, bạn sẽ thay đổi mọi thứ. Điều này đã được rất nhiều người nổi tiếng chứng minh: Oprah Winfrey, Tony Robbins, Bill Gates, Howard Schultz, Deepak Chopra, Wayne Dyer, Thomas Jefferson, Benjamin Franklin, Albert Einstein, Aristotle và vô số người khác nữa.

Không ai chỉ cho chúng ta rằng nhờ chủ động thức dậy mỗi sáng với một niềm khao khát cháy bỏng – thậm chí là nhiệt tâm – chúng ta có thể thay đổi cuộc đời.

Nếu bạn đang tắt báo thức buổi sáng rồi ngủ tiếp cho đến phút cuối cùng khi buộc phải dậy để làm việc, rồi lại trở về nhà và ngồi ì trước màn hình tivi tới lúc đi ngủ (tôi từng có thói quen hằng ngày như vậy), tôi phải hỏi bạn điều này: *Khi nào bạn sẽ bắt đầu phát triển bản thân thành con người mà bạn cần để đạt được sức khỏe, sự giàu có, hạnh phúc, thành công và sự tự do tự tại mà bạn thật sự mong muốn và xứng đáng? Khi nào bạn sẽ sống hết mình thay vì tồn tại và luôn tìm kiếm thú tiêu khiển để trốn chạy thực tại? Điều gì sẽ xảy ra nếu thực tại đó – cuộc đời của bạn – cuối cùng cũng có thể trở thành một thứ gì đó mà bạn không thể chờ đợi thêm để cảm nhận? Và giả dụ tất cả đều bắt đầu với cách bạn thức dậy thì sao?*

Không có ngày nào tốt hơn ngày hôm nay để từ bỏ con người cũ rồi trở thành con người có thể trở thành và nâng tầm cuộc sống hiện tại thành cuộc sống ao ước. Không có cuốn sách nào chỉ cho bạn cách trở thành người mà bạn cần – người nhanh chóng thu hút, hình thành và duy trì cuộc sống mà bạn luôn khao khát – hơn

cuốn sách bạn đang cầm trên tay.

3. NGHỈ NGƠI ĐỂ NẠP LẠI NĂNG LƯỢNG

Nghỉ ngơi trong lúc tỉnh táo cũng có tác dụng tương tự như giấc ngủ. Tuy một số người sử dụng hai khái niệm ngủ và nghỉ ngơi để thay thế lẫn nhau, thực chất chúng tương đối khác nhau. Bạn có thể ngủ tám tiếng, nhưng nếu bận rộn trong suốt thời gian tỉnh táo, bạn sẽ không có thời gian để suy nghĩ hay nạp lại năng lượng thể chất, tinh thần và cảm xúc. Nếu làm việc cả ngày, chuyển từ hoạt động này sang hoạt động khác trong nhiều giờ liền rồi kết thúc với một bữa tối chóng vánh và đi ngủ muộn, bạn đã không cho mình khoảng thời gian nào để nghỉ ngơi.

Tương tự, dành toàn bộ cuối tuần để đưa bọn trẻ đi chơi bóng đá, bóng chuyền hoặc bóng rổ, sau đó đi xem trận bóng bầu dục, đi nhà thờ, hát trong dàn hợp xướng, tham gia vài bữa tiệc sinh nhật… sẽ lợi bất cập hại. Mặc dù mỗi hoạt động này đều tuyệt vời nhưng việc duy trì lịch trình dày đặc như vậy sẽ không cho phép cơ thể có thời gian nạp năng lượng.

Chúng ta đang sống trong một nền văn hóa duy trì niềm tin rằng khi mỗi ngày trôi qua một cách bận rộn và thú vị, chúng ta có giá trị hơn, quan trọng hơn hoặc sống động hơn. Thực tế, chúng ta là tất cả những điều đó khi cảm thấy bình yên từ trong tâm hồn. Bất chấp những dự định tốt đẹp về một cuộc sống cân bằng, thế giới hiện đại đòi hỏi chúng ta phải luôn luôn kết nối và năng suất, tuy nhiên, những nhu cầu này thường vắt kiệt chúng ta về mặt cảm xúc, thể chất và tinh thần.

Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn dành thời gian quý báu để yên tĩnh trong không gian thiêng liêng và lặng im có mục đích thay vì làm việc liên tục? Nó sẽ cải thiện cuộc sống, tình trạng thể chất, cảm xúc và khả năng đạt được thành công trong kinh doanh của bạn như thế nào?

Có vẻ ngược đời khi tôi khuyên bạn nên nghỉ ngơi trong khi danh sách việc cần làm lại dài đến cả mét, nhưng thực tế thì nghỉ ngơi nhiều là tiền đề mang lại hiệu quả công việc đúng nghĩa.

Khoa học đã chứng minh rằng nghỉ ngơi làm tan biến mọi căng thẳng và mệt mỏi. Tập yoga và thiền định giúp giảm nhịp tim, huyết áp và mức tiêu thụ oxy. Luyện tập giúp giảm chứng tăng huyết áp, viêm khớp, mất ngủ, trầm cảm, lo âu, nguy cơ vô sinh và ung thư. Nghỉ ngơi mang lại lợi ích vô cùng to lớn về mặt tinh

thần. Sống chậm lại và tĩnh lặng đồng nghĩa với việc bạn có thể thực sự lắng nghe trí tuệ và sự sáng suốt của giọng nói bên trong mình. Nghỉ ngơi và thư giãn cho phép chúng ta kết nối lại với thế giới bên trong và bên ngoài, mở cửa cho sự thanh thản và cảm giác mãn nguyện bước vào cuộc đời mình.

Nếu vẫn còn hoài nghi, bạn sẽ trở nên năng suất hơn, cư xử tốt hơn với gia đình và bạn bè (chưa kể tới nhân viên và khách hàng), đại khái là bạn sẽ hạnh phúc hơn. Nghỉ ngơi giống như tạm thời bỏ hoang ruộng đất thay vì trồng trọt và thu hoạch liên tục. Năng lượng trong chúng ta cần được nạp đầy trở lại. Cách tốt nhất để làm điều đó đơn giản là nghỉ ngơi thực sự.

Các cách nghỉ ngơi đơn giản

Hầu hết chúng ta thường nhầm lẫn giữa nghỉ ngơi và giải trí. Để nghỉ ngơi, chúng ta làm những việc như leo núi, làm vườn, tập thể dục hoặc thậm chí là tiệc tùng. Bất kỳ hoạt động nào trong số này cũng được xem là nghỉ ngơi vì chúng không liên quan đến công việc, nhưng thực tế thì chúng không phải và không thể được xem là nghỉ ngơi.

Nghỉ ngơi được định nghĩa là một dạng thức ngủ trong lúc tỉnh táo. Nghỉ ngơi là cầu nối thiết yếu đến giấc ngủ, chúng ta đạt tới trạng thái nghỉ ngơi và ngủ theo cùng một cách: tạo ra không gian và cho phép nó diễn ra. Mọi sinh vật sống đều cần nghỉ ngơi, kể cả bạn. Khi chúng ta không dành thời gian nghỉ ngơi, về lâu dài, cơ thể sẽ phải gánh chịu những hậu quả khôn lường.

- Nếu bạn dành ra ít nhất năm phút mỗi sáng trong quá trình thực hiện Life S.A.V.E.R.S. để thiền định hay ngồi trong yên lặng, đó là một khởi đầu tuyệt vời.
- Bạn nên dành ra một tối trong tuần để nghỉ ngơi. Bạn có thể đọc sách, xem phim, làm gì đó nhẹ nhàng với gia đình hoặc thậm chí dành thời gian một mình. Hãy thử nấu ăn ở nhà, chơi với con cái và tận hưởng thời gian bên nhau.
- Khi lái xe, hãy lái trong yên lặng: tắt radio và không dùng điện thoại.
- Đi bộ không đeo tai nghe. Khoảng thời gian hòa mình với thiên nhiên một cách vô định (như nhằm tiêu hao calo chẳng hạn) có thể mang lại cảm giác như nghỉ ngơi.
- Tắt tivi. Dành nửa tiếng, một tiếng hoặc thậm chí nửa ngày để yên tĩnh.

- Thử hít thở sâu một cách có ý thức, tập trung hít vào, thở ra và nghỉ giữa các nhịp thở.
- Bạn cũng có thể uống một tách trà, đọc thứ gì đó truyền cảm hứng, viết nhật ký, tắm nước nóng hoặc đi mát-xa.
- Họp mặt. Bạn có thể họp mặt cùng đội nhóm, bạn bè, người đi cùng nhà thờ, bất kỳ cộng đồng nào mà bạn tham gia, gia đình, vợ/chồng hoặc thậm chí là một mình với thiên nhiên.

Một giấc ngủ ngắn cũng là cách hữu hiệu để nghỉ ngơi và nạp năng lượng. Nếu trong ngày, tôi cảm thấy kiệt quệ vì lý do nào đó nhưng ngày vẫn còn dài, tôi sẽ không ngần ngại nhấn nút khởi động lại với một giấc ngủ ngắn khoảng 20-30 phút. Chợp mắt cũng có thể cải thiện giấc ngủ.

Bạn nên thiết lập thời gian nghỉ ngơi cụ thể. Đặt giới hạn nghỉ ngơi để không phí phạm thời gian.

Thói quen nghỉ ngơi

Doanh nhân chúng ta luôn phải ở trong tư thế chiến đấu. Bạn cần sắp xếp thời gian nghỉ ngơi và chăm sóc bản thân giống như lên lịch cho các cuộc hẹn. Năng lượng nhận được sẽ tưởng thưởng cho bạn gấp nhiều lần sau đó.

Nghỉ ngơi chắc chắn không phải là điều chúng ta được dạy ở trường, và thói quen đó cũng không tự nhiên mà đến. Xét cho cùng, bạn là một doanh nhân có lý tưởng và tham vọng. Vì vậy, bạn phải chủ động ưu tiên nghỉ ngơi. Tìm hiểu các bài thực hành chánh niệm khác nhau và đưa chúng vào đời sống hằng ngày là cách hữu ích để nghỉ ngơi sâu về cả thể chất, tinh thần và tâm trí. Các bài tập như thiền giữa ngày, yoga và yên lặng có chủ đích đều là những phương pháp hiệu quả để đi sâu vào nội tâm và đạt được trạng thái tĩnh tại; đặc biệt là khi bạn quyết tâm thực hiện chúng thường xuyên.

Bạn càng kết hợp nhiều khoảng nghỉ và tĩnh lặng vào đời sống thường nhật, hiệu quả đạt được sẽ càng lớn. Trong những giai đoạn nhàn nhã hơn, có thể bạn không cần nghỉ ngơi nhiều, nhưng vào những lúc căng thẳng (như khi cần đạt chỉ tiêu lớn hoặc hạn chót công việc cận kề), bạn sẽ cần thêm thì giờ để nghỉ ngơi và yên tĩnh hơn bình thường.

Kết hợp với việc tập luyện, lựa chọn thực phẩm lành mạnh, ngủ nghỉ điều độ sẽ mang lại bước đột phá đúng hướng cho bạn và công việc kinh doanh. Hãy nhớ rằng khi bạn cố gắng áp dụng cả

ba thói quen – ăn, ngủ, nghỉ hiệu quả hơn – thoạt đầu bạn sẽ thấy không thoải mái với quá trình này. Bạn có thể cảm thấy gượng ép. Hãy cố gắng chống lại sự thôi thúc bỏ cuộc bằng cách cam kết đưa chúng vào thực tiễn ngay hôm nay.

Thực hành kiến tạo năng lượng

Bước 1: Cam kết ăn uống vì sức khỏe bằng cách ưu tiên những hệ quả về năng lượng hơn là mùi vị của thực phẩm. Sau ly nước đầu tiên vào buổi sáng, hãy ăn một loại chất béo lành mạnh để nạp nhiên liệu cho não. Hãy thử kết hợp một bữa ăn lành mạnh với thực phẩm có mầm sống vào chế độ dinh dưỡng hằng ngày. Thay vì ăn vặt bằng khoai tây chiên, hãy thay bằng cải xoăn kale hoặc hoa quả hữu cơ tươi. Và hãy nhớ luôn mang theo nước bên mình để cấp nước thường xuyên cho cơ thể.

Bước 2: Ngủ và thức dậy hiệu quả bằng cách đặt giờ đi ngủ và giờ thức giấc trong một khung giờ cố định. Dựa vào thời điểm bạn thức giấc để thực hiện Buổi sáng diệu kỳ, hãy tính giờ lên giường sao cho bạn được ngủ đủ số giờ cần thiết. Hãy duy trì một giờ đi ngủ nhất quán trong một vài tuần để cơ thể thích nghi dần. Nếu bạn cần một chút nhắc nhở để đi ngủ đúng giờ, hãy đặt chuông để chuẩn bị tinh thần từ một giờ trước đó. Sau vài tuần, hãy cứ thoải mái sử dụng số giờ bạn dành ra cho việc ngủ để tối ưu hóa mức năng lượng của mình.

Bước 3: Kết hợp thời gian nghỉ ngơi và nạp năng lượng vào lịch trình hằng ngày. Cho dù đó là thiền định, ngủ trưa, đi dạo hay thực hiện một hoạt động khiến bạn vui vẻ. Hal nghỉ trưa hai tiếng mỗi ngày, nhờ đó anh có thời gian chơi bóng rổ hoặc lướt ván có thuyền kéo – hai hoạt động mà anh yêu thích giúp anh tái tạo năng lượng hiệu quả. Những hoạt động nào có thể tiếp thêm năng lượng cho bạn? Ngoài chu trình Buổi sáng diệu kỳ, hãy lên lịch đối với các khoảng thời gian hằng ngày để nghỉ ngơi và nạp năng lượng.

Hồ sơ doanh nhân
Jayson Gaignard

Công ty của Jayson Gaignard là Mastermind Talks.

Thành tựu kinh doanh nổi bật

- Jayson được tạp chí *Forbes* bình chọn là một trong những nhà kết nối mạng lưới hàng đầu.
- Anh đã sáng lập một trong những cộng đồng doanh nhân độc nhất thế giới (có tỷ lệ chấp nhận thấp hơn Đại học Harvard).

Thói quen buổi sáng

- Trước khi đi ngủ, Jayson lên kế hoạch cho ba việc hàng đầu cần hoàn thành vào ngày hôm sau và ưu tiên thực hiện chúng. Điều này giúp anh không phải đau đầu trong việc ra quyết định.
- Vì giấc ngủ rất quan trọng với anh, anh lên giường lúc 9 giờ 30 phút tối.
- Anh dậy lúc 5 giờ sáng.
- Sau đó, anh lên ý tưởng trong hai phiên, mỗi phiên kéo dài 25 phút hoặc pomodoro[10].
- Anh ngắt hẳn kết nối với e-mail và mạng xã hội vào buổi sáng để dành thời gian cho công việc đòi hỏi nhiều sáng tạo.
- Jayson tập trung xử lý các ưu tiên hàng đầu của mình trong hai hoặc ba pomodoro. Ý chí của anh mạnh mẽ nhất vào buổi sáng, vì vậy tốt nhất là anh hoàn tất những công việc khó trước.
- Anh tập luyện bài thể dục nhanh, đơn giản và co dãn người

để máu lưu thông.

- Sau đó, anh thiền định mở mắt trong 5 phút.
- Anh đọc được nhiều thông tin liên quan đến các lợi ích y học khi sinh nhiệt lạnh, vì vậy anh tắm nước lạnh sau đó.
- Khi con gái thức giấc, anh sẵn sàng cho giai đoạn thứ hai trong ngày.

Chương 6

Kỹ năng nâng tầm doanh nhân - Số 3: Tập trung cao độ

Chiến binh thành công là một người bình thường với sự tập trung của ánh sáng laser.

– BRUCE LEE, Võ sư kiêm diễn viên nổi tiếng

Tất cả chúng ta đều đã gặp người đó. Bạn biết người đó mà. Cái người chạy marathon, huấn luyện các giải đấu nhỏ, tình nguyện tại chương trình ăn trưa ở trường của con trai mình và thậm chí còn viết tiểu thuyết. Và trên tất cả? Cô ấy là một doanh nhân thành đạt, được nhiều báo chí săn đón, đoạt hàng tá giải thưởng và luôn đứng đầu trong việc phát triển doanh nghiệp từ năm này sang năm khác. Tôi cá là bạn biết một người như thế – một người làm việc hiệu quả đến nỗi không giải thích được.

Hoặc có thể bạn biết người *này* – một doanh nhân điều hành một doanh nghiệp trị giá hàng triệu đô-la nhưng dường như không bao giờ làm việc. Lúc nào ông ta cũng chơi golf hoặc ra hồ vào giữa tuần làm việc. Khi gặp bạn, ông ta sẽ kể về kỳ nghỉ vừa qua hoặc kỳ nghỉ sắp tới. Ông ta khỏe mạnh, vui vẻ và khiến bất kỳ ai tiếp xúc với mình đều cảm thấy thoải mái.

Bạn không hiểu cách thức những người đó làm việc. Có thể bạn nghĩ họ may mắn. Hoặc có năng khiếu. Hoặc nhờ có quan hệ. Hoặc có tố chất. Hoặc được sinh ra với năng lực siêu nhiên!

Những điều nói trên có thể hữu ích đối với doanh nhân, nhưng từ kinh nghiệm của bản thân, tôi biết rằng năng lực siêu nhiên thực sự đằng sau những người năng suất một cách khó tin chính là *sự tập trung cao độ*. Tập trung cao độ là khả năng xác định rõ những

ưu tiên hàng đầu, tận dụng mọi năng lượng mà bạn đã học cách tạo ra cho bản thân, truyền nó vào những gì quan trọng nhất và giữ nó ở đó, bất chấp điều gì đang xảy ra xung quanh hay bạn cảm thấy ra sao. Năng lực này chính là chìa khóa để trở thành doanh nhân xuất sắc.

Một vai trò quan trọng của doanh nhân là cung cấp tầm nhìn cho tổ chức, trong đó tầm nhìn sẽ được chia sẻ trong nội bộ và bên ngoài để mọi người nhất trí làm việc nhằm tạo ra tương lai đã vạch trước. Đó là mục đích của Tầm nhìn sống động mà tôi sẽ trình bày chi tiết trong chương tiếp theo. Đó là công cụ được thiết kế nhằm cho phép các doanh nhân tính trước vị thế của doanh nghiệp trong ba năm tới rồi từ đó quay ngược trở lại để đạt được nguyện vọng thỏa mãn các mục tiêu hàng năm.

Việc phát triển và duy trì tầm nhìn đòi hỏi sự tập trung cao độ vào bức tranh toàn cảnh trong thị trường, ngành và xã hội nói chung. Giống như thuyền trưởng lái con tàu băng qua đại dương, giám đốc điều hành phải thiết lập con đường tốt nhất và tin rằng vị thuyền phó sẽ đồng tình con tàu đang đi đúng hướng, thủy thủ hoàn thành công việc của mình và hành khách cũng góp phần tham dự.

Nếu bạn phải liên tục đối phó với những sao nhãng từ e-mail, cuộc gọi, họp hành, họp trực tuyến, tuyển dụng, sa thải và các chi tiết vụn vặt khác thì mức độ tập trung của bạn sẽ giảm xuống trong khi nó cần phải tăng lên.

Nếu khai thác được sức mạnh của sự tập trung, bạn sẽ không trở thành siêu nhân, nhưng có thể đạt được những kết quả siêu phàm. Lý do cực kỳ đơn giản.

- **Tập trung cao độ giúp bạn làm việc hiệu quả hơn.** Làm việc hiệu quả không có nghĩa là làm nhiều nhất hoặc làm nhanh nhất. Nó có nghĩa là làm đúng việc. Bạn sẽ tham gia vào các hoạt động tạo đà phát triển cho doanh nghiệp và tạo ra doanh thu.
- **Tập trung cao độ giúp bạn làm việc hiệu năng hơn.** Làm việc hiệu năng có nghĩa là đạt được những gì bạn cần với nguồn lực (như thời gian, năng lượng hoặc tiền bạc) tối thiểu. Mỗi lần tâm trí sao nhãng khỏi công việc, bạn đã lãng phí những tài nguyên này – đặc biệt là thời gian. Trong kinh doanh, thời gian là tiền bạc, vì vậy mỗi khoảnh khắc không tập trung cao độ là một đồng đô-la (hoặc hàng trăm ngàn đô-la) mất đi.

- **Tập trung cao độ giúp bạn năng suất.** Hãy hiểu rằng *bận rộn* không có nghĩa là *năng suất*. Trên thực tế, những doanh nhân rơi vào tình cảnh phá sản là những người bận rộn nhất. Khi có tầm nhìn rõ ràng, xác định các ưu tiên cao nhất và liên tục thực hiện các hoạt động có sức bật lớn nhất, bạn sẽ biến mình từ bận rộn sang hiệu quả. Thường thì chúng ta hay nhầm lẫn giữa bận rộn – làm những việc không tạo ra kết quả – như kiểm tra e-mail, rửa xe hoặc sắp xếp lại danh sách những việc cần làm lần thứ 12 trong tháng – với hiệu quả.

Bằng cách làm theo từng bước mà chúng ta sắp bàn dưới đây, bạn sẽ học được cách phát triển thói quen tập trung cao độ và gia nhập hàng ngũ các doanh nhân hiệu quả nhất thế giới.

Nếu kết hợp những lợi ích kể trên, bạn sẽ làm việc ở mức hiệu suất cao nhất và kiếm được *nhiều* tiền hơn. Có lẽ giá trị lớn nhất của sự tập trung là thay vì phân tán năng lượng và chỉ nhận được kết quả làng nhàng ở mỗi lĩnh vực, bạn sẽ giải phóng được tiềm năng chưa khai phá và cải thiện cuộc sống.

Bây giờ, hãy đưa nó vào Buổi sáng diệu kỳ của bạn. Dưới đây là bốn bước bạn cần bổ sung vào cuộc sống của mình, bên cạnh Buổi sáng diệu kỳ để đạt được sự tập trung bền bỉ.

1. Tìm (những) môi trường tốt nhất để tập trung cao độ

Hãy bắt đầu tại đây: *Bạn cần một môi trường hỗ trợ bạn cam kết tập trung cao độ*. Đó có thể là văn phòng, phòng làm việc tại nhà hoặc quán cà phê. Dù nơi đó khiêm tốn đến thế nào thì bạn cũng cần một địa điểm để chuyên tâm cho việc kinh doanh.

Một phần lý do liên quan đến vấn đề về vật dụng. Nếu chúng rải rác từ cốp xe đến kệ bếp, bạn không thể làm việc hiệu quả. Tuy nhiên, lý do quan trọng hơn là: **Cần một nơi để khơi gợi thói quen tập trung.** Làm việc tại bàn bếp hoặc gọi điện cho khách hàng tiềm năng trên ghế phòng khách sẽ cuốn bạn vào các hoạt động không hiệu quả, chẳng hạn như ăn hoặc xem tivi. Ngồi vào một chiếc bàn làm việc để làm những công việc tuyệt vời vào một thời điểm nhất định mỗi ngày, bạn sẽ sớm nhận thấy mình làm việc hiệu quả ngay khi ngồi xuống.

Nếu bạn phải di chuyển nhiều như tôi thì xe hơi, va-li, phòng khách sạn, sân bay, hành lang khách sạn hoặc quán cà phê ngẫu nhiên nào đó sẽ là một phần trong không gian tập trung. Xây

dựng thói quen gói ghém hành lý và làm việc trên đường, bạn có thể kích hoạt sự tập trung tuyệt vời giống như khi làm việc tại văn phòng. Khi đã chuẩn bị và luôn mang theo những vật dụng cần thiết, bạn có thể làm việc ở bất cứ đâu. Tôi thậm chí có thể đến và làm việc trên chiếc ghế dài nhà bạn hoặc phòng dành cho khách nếu cần.

2. Loại bỏ những lộn xộn không tập trung

Bừa bộn sẽ giết chết sự tập trung và là điểm dừng tiếp theo trên hành trình. Có một lý do khiến cuốn *The Life-Changing Magic of Tidying Up* (tạm dịch: Phép màu thay đổi cuộc sống từ việc dọn dẹp) của Marie Kondos trở thành một trong những cuốn sách phi hư cấu bán chạy nhất thập kỷ qua. Bạn sẽ khơi dậy cảm hứng cho một tư duy điềm tĩnh, đầy động lực khi dọn dẹp ngăn nắp không gian vật chất lẫn tinh thần của mình.

Có hai loại bừa bộn: bừa bộn tinh thần và bừa bộn thể chất, thực tế chúng ta có cả hai loại. Chúng ta quanh quẩn với những suy nghĩ như: *Sắp đến sinh nhật em gái rồi. Mình phải mua quà và thiệp cho nó. Hôm trước mình có một bữa tối rất vui vẻ. Mình cần gửi thiệp cảm ơn cho chủ nhà. Mình phải trả lời e-mail cho vị khách hàng mới trước khi rời văn phòng hôm nay.*

Rồi còn có những vật dụng mà chúng ta tích trữ. Chồng giấy tờ. Tạp chí cũ. Giấy ghi chú. Quần áo không mặc đến. Đống đồ bỏ trong gara. Nữ trang, đồ trang trí và đồ lưu niệm lưu giữ suốt đời.

Bừa bộn thể chất hay bừa bộn tinh thần đều tạo ra lớp sương mù, để tập trung được thì bạn cần nhìn *rõ*. Để làm rõ tầm nhìn, bạn phải loại bỏ những vật thể tinh thần đó ra khỏi đầu và gom chúng vào một nơi an toàn để giảm bớt căng thẳng tinh thần khi phải cố ghi nhớ chúng. Sau đó, bạn cũng cần loại bỏ các vật thể vật chất chắn ngang lối đi.

Đây là quy trình đơn giản giúp bạn xóa tan làn "sương mù" và đạt được trạng thái thông suốt cần thiết để tập trung.

- **Lập danh sách tổng thể những việc cần làm.** Chắc chắn bạn có rất nhiều việc cần làm chưa được viết ra – hãy bắt đầu với chúng. Tất cả những mẩu giấy nhớ dán đầy trên bàn làm việc, màn hình máy tính, bảng kế hoạch, trên tủ bếp, cửa tủ lạnh... Còn nơi nào nữa không? Hãy đưa tất cả những tờ giấy đó vào danh sách tổng thể. Hãy đưa chúng vào một nơi tập trung, dù đó là một cuốn sổ tay hay danh sách trên điện

thoại, để có thể dọn dẹp bộ nhớ tinh thần. Bạn đã cảm thấy khá hơn chưa? Tiếp tục đi! Chúng ta chỉ mới bắt đầu thôi.

- **Dọn dẹp không gian làm việc.** Hãy lên lịch dành ra một nửa (hoặc cả) ngày để giải quyết gọn từng chồng giấy, tập hồ sơ chứa đầy tài liệu và cái khay chất đầy thư chưa được mở trong văn phòng. Bạn nắm được ý chính rồi đấy. Hãy vứt đi hoặc tiêu hủy những thứ không cần thiết. Scan hoặc sắp xếp lại những tài liệu quan trọng. Hãy ghi chú những nội dung cần lưu ý và không thể phó thác cho người khác trong sổ tay. Sau đó, dành thời gian trong thời khóa biểu để hoàn thành chúng.
- **Dọn dẹp cuộc sống.** Bất cứ khi nào có thể, hãy dọn dẹp từng ngăn kéo, phòng để đồ, tủ và va-li những thứ không mang lại cho bạn cảm giác thoải mái và yên bình khi nhìn thấy chúng. Có thể bạn phải dọn dẹp cả xe hơi. Việc này sẽ mất vài giờ hoặc vài ngày. Hãy lên lịch để dành ra một khoảng thời gian ngắn mỗi ngày cho đến khi hoàn tất. Lời tuyên bố "Tôi chỉ cần cuối tuần là dọn dẹp xong" chắc chắn sẽ không bao giờ buộc bạn bắt tay vào làm. Hãy chọn một ngăn kéo bất kỳ và bắt đầu dọn dẹp. Bạn sẽ ngạc nhiên vì những nỗ lực nhỏ có thể tạo ra khác biệt lớn trong môi trường của bạn. Hãy tham khảo cuốn *10-Minute Declutter: The Stress-Free Habit for Simplifying Your Home* (tạm dịch: 10 phút dọn dẹp: Thói quen không căng thẳng để giản tiện ngôi nhà của bạn) của S. J. Scott và Barrie Davenport.

Ngăn nắp về cả thể chất lẫn tinh thần sẽ cho phép bạn tập trung ở một mức độ khó tin. Năng lượng của bạn sẽ không mất đi mà chỉ tập trung vào những thứ cần thiết.

3. Để bản thân khỏi bị sao nhãng

Ngoài công việc huấn luyện và diễn thuyết kinh doanh, tôi còn điều hành COO Allieance (một nhóm trí tuệ) và xuất bản bốn cuốn sách. Tôi đã lập gia đình và có hai đứa con. Cũng giống như bạn, thời gian cực kỳ quan trọng đối với tôi.

Để tránh sao nhãng và đảm bảo mình luôn tập trung vào nhiệm vụ đang thực hiện, tôi thường để điện thoại ở chế độ *Không làm phiền*. Chế độ này chặn tất cả các cuộc gọi đến, tin nhắn hoặc thông báo từ e-mail và mạng xã hội. Đây là cách đơn giản giúp gia tăng đáng kể năng suất hằng ngày và khả năng tập trung vào nhiệm vụ trước mắt. Bạn nên bật lại chế độ nhận cuộc gọi và e-mail vào những thời điểm định trước, dựa vào lịch trình của

chính bạn chứ không phải của ai khác.

Bạn có thể áp dụng triết lý và chiến lược tương tự cho bất kỳ loại thông báo hay nhắc việc nào, cũng như thời gian dành cho đồng nghiệp, nhân viên và thậm chí cả khách hàng. *Không làm phiền* không chỉ là một chế độ trên điện thoại. Hãy thông báo cho nhóm của bạn biết khi nào bạn rảnh và khi nào không nên quấy rầy.

4. Xây dựng nền tảng cho sự tập trung cao độ

Một khi đã xác định được môi trường tốt nhất và bắt đầu quá trình sắp xếp cuộc sống, bạn sẽ nhận thấy sự tập trung của mình tăng lên đáng kể nhờ chống lại những yếu tố làm gián đoạn.

Bây giờ là lúc nâng cấp mọi thứ. Tôi sử dụng ba câu hỏi sau để cải thiện sự tập trung mỗi ngày.

- Những gì đang phát huy hiệu quả mà tôi nên *duy trì* (hoặc làm nhiều hơn)?
- Tôi cần *bắt đầu* làm điều gì để nhanh có kết quả hơn?
- Điều gì tôi nên *dừng lại* ngay lập tức bởi nó ngăn cản tôi tiến bộ?

Nếu trả lời được ba câu hỏi đó và bắt đầu hành động, bạn sẽ đạt được mức năng suất hoàn toàn mới mà bạn vốn cho là không thể. Hãy xem xét chi tiết từng câu hỏi.

NHỮNG GÌ ĐANG PHÁT HUY HIỆU QUẢ MÀ TÔI NÊN DUY TRÌ (HOẶC LÀM NHIỀU HƠN)?

Hãy chấp nhận sự thật rằng không phải tất cả các chiến thuật và chiến lược kinh doanh đều được tạo ra với giá trị như nhau. Một số chiến lược có giá trị cao hơn chiến lược khác. Một số chiến lược có hiệu quả trong thời ngắn rồi giảm dần hiệu quả. Một số chiến lược thậm chí còn làm mọi thứ trở nên tồi tệ hơn.

Ngay bây giờ, chắc hẳn bạn đang làm nhiều điều đúng hướng và sẽ gật đầu tán thành khi đọc các chương tiếp theo về những nguyên tắc nâng tầm doanh nhân. Nếu bạn đã biết những công việc hiện tại đang phát huy hiệu quả, hãy ghi lại. Chẳng hạn như bạn đang liên tục săn đón khách hàng tiềm năng và chốt giao dịch. Hãy đặt nó vào danh sách "công việc đang làm". Có lẽ để giám đốc điều hành tham gia COO Alliance sẽ giúp ích – hãy thêm nó vào danh sách.

Hãy lựa chọn những điều có lợi cho việc phát triển doanh nghiệp. Đeo đuổi những công việc ưa thích là chuyện rất dễ, nhưng đây là kinh doanh – bạn cần đảm bảo các hoạt động mình đang làm liên quan trực tiếp đến việc tạo ra nguồn doanh thu mới, tìm kiếm, tuyển dụng nhân viên mới và gia tăng lượng tiền trong tài khoản ngân hàng. Hãy xem xét quy tắc 80/20 (còn được gọi là nguyên tắc Pareto), trong đó khoảng 80% kết quả đến từ 20% nỗ lực.20% hoạt động nào sẽ tác động đến 80% kết quả của bạn?

Hãy ghi lại các hoạt động có hiệu quả vào sổ tay. (Hy vọng là trong số các hoạt động này có bao gồm Life S.A.V.E.R.S.) Hãy duy trì thực hiện mọi hoạt động trong danh sách này cho đến khi bạn tìm được những hoạt động thay thế hiệu quả hơn.

Đối với tất cả các công việc trong danh sách mà bạn muốn tiếp tục thực hiện, hãy hoàn toàn trung thực với bản thân về *những điều bạn cần làm nhiều hơn* (nói cách khác, những gì bạn hiện chưa làm đủ). Hãy nhớ rằng, bất kỳ tỷ lệ phần trăm nào tăng lên trong quy trình được xác định là tốt nhất sau một khoảng thời gian đều phải dẫn đến cùng một tỷ lệ phần trăm tăng trưởng chung trong toàn doanh nghiệp. Thực hiện 20-30 cuộc gọi mỗi ngày (tăng 50%), rồi chứng kiến doanh nghiệp tăng trưởng khoảng 50% và nhiều nhân viên bắt đầu tăng gấp đôi hiệu suất chỉ là vấn đề thời gian.

Tiếp tục duy trì những gì đang thực hiện và tùy thuộc vào mức độ muốn bán thêm hoặc tăng trưởng thêm, bạn chỉ cần làm *nhiều hơn* những gì đang làm.

BẠN CẦN BẮT ĐẦU LÀM GÌ?

Một khi đã nắm bắt được những việc có hiệu quả đối với mình và chọn ra các hoạt động cần tăng cường, đã đến lúc bạn cần quyết định mình có thể làm gì hơn nữa để tăng tốc cho thành công.

Tôi có một vài gợi ý để giúp bạn khởi động.

- Tổ chức cơ sở dữ liệu hướng tới mục tiêu chăm sóc khách hàng tiềm năng cũng như theo sát phạm vi ảnh hưởng của bạn. Để được hướng dẫn toàn diện về vấn đề này, tôi nhiệt liệt đề cử cuốn sách bán chạy nhất của Michael J. Maher, *The 7 Levels of Communication* (tạm dịch: 7 cấp độ giao tiếp).

Đảm bảo sự hiện diện trực tuyến của bạn đang thúc đẩy doanh nghiệp. Bạn có thể sử dụng một dịch vụ, chẳng hạn như *Likeable Hub* (https://likeablehub.com) hoặc thuê người tối ưu hóa tài khoản mạng xã hội, cải thiện tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO),

tỷ lệ chuyển đổi và phát triển nội dung.

Xây dựng khung thời gian biểu lý tưởng định kỳ theo tuần với lịch trình cố định như đã thảo luận ở Chương 4 để mỗi ngày thức dậy, những ưu tiên cao nhất đều được xác định và lên kế hoạch từ trước. Sau đó, thực hiện bất kỳ điều chỉnh cần thiết nào cho tuần sau vào tối Chủ nhật.

Mang theo mọi công cụ và nguyên liệu cần thiết mọi lúc mọi nơi. Tích trữ và mua thêm để luôn sẵn sàng hoàn thành những gì cần làm.

- Khi đã xác định những hoạt động đang làm nhưng *không* tác động trực tiếp đến sự tăng trưởng (hay những nhiệm vụ quan trọng nhưng chưa cần làm bây giờ), hãy lên kế hoạch tuyển người đầu tiên (hoặc tiếp theo). Bạn có thể tuyển trợ lý cá nhân, trợ lý ảo, thực tập sinh hoặc thậm chí cả người chưa có kinh nghiệm nhưng sẵn sàng dành thời gian hỗ trợ bạn. Thuê người để giải phóng thời gian là một *khoản đầu tư* chứ không phải chi phí. Việc giải phóng thời gian để tăng trưởng doanh thu lên 20-50% sẽ có giá trị đến nhường nào? Đã đến lúc suy nghĩ xa hơn. Nếu bạn không có trợ lý, bạn chính là trợ lý của mình.

Đừng để bị quá tải ở vấn đề này. Hãy nhớ rằng thành La Mã không được xây lên chỉ trong một ngày. Bạn không cần phải liệt kê một danh sách 58 việc và triển khai chúng ngay lập tức. Điểm tuyệt vời của việc thực hành ghi chép mỗi ngày là bạn có thể nắm bắt được mọi thứ. Sau đó, hãy thêm 1-2 công việc vào kho vũ khí thành công cho đến khi chúng trở thành thói quen.

Bạn nên dừng làm gì?

Cho tới giờ, có thể bạn đã thêm vào một vài việc để bắt đầu thực hiện. Nếu đang tự hỏi lấy thời gian ở đâu ra thì đây chính là bước ưa thích nhất của bạn. Đã đến lúc buông bỏ một số công việc không có ích mà bạn vẫn còn duy trì thực hiện cho đến nay để dành thời gian làm những điều cần thiết.

Tôi khá chắc là bạn sẽ cảm thấy nhẹ nhõm khi dừng thực hiện nhiều việc thường ngày, và cảm thấy vui vẻ khi phó thác cho người khác hoặc biết ơn khi được giải phóng khỏi chúng.

Tại sao bạn không dừng

- ăn những loại thực phẩm không lành mạnh, tiêu tốn năng

lượng và làm hao mòn cuộc sống cũng như động lực?

- làm việc khi mệt mỏi cũng như vào các dịp cuối tuần hay ngày lễ?
- trả lời tin nhắn và e-mail ngay lập tức?
- nghe điện thoại? (Hãy chuyển nó vào hộp thư thoại và trả lời tại thời điểm phù hợp nhất.)
- thực hiện các công việc lặp đi lặp lại như thanh toán hóa đơn, mua hàng tạp hóa vài lần một tuần hoặc thậm chí dọn dẹp nhà cửa?

Hoặc nếu bạn muốn cải thiện khả năng tập trung chỉ trong một bước đơn giản, hãy thử:

Ngừng hồi đáp mọi tiếng động và thông báo như một chú hải cẩu được huấn luyện.

Bạn có thực sự cần được thông báo khi nhận tin nhắn, e-mail và thông báo từ mạng xã hội không? Tôi không nghĩ vậy. Hãy vào mục cài đặt trong điện thoại, máy tính bảng và máy tính rồi *tắt* mọi thông báo.

Công nghệ tồn tại để phục vụ bạn, và bạn có thể kiểm soát nó ngay tại giây phút này. Tần suất kiểm tra tin nhắn điện thoại, tin nhắn văn bản và e-mail có thể và nên do *bạn* quyết định. Hãy chấp nhận sự thật rằng chúng ta là doanh nhân chứ không phải bác sĩ cấp cứu. Chúng ta không cần hiện diện và phản hồi ngay lập tức 24/7 suốt 365 ngày. Một giải pháp thay thế hiệu quả là lên lịch trong ngày để kiểm tra những gì đang diễn ra, việc gì cần lưu ý ngay, việc gì có thể thêm vào thời gian biểu hoặc danh sách cần làm và việc gì có thể loại bỏ, phớt lờ hoặc quên đi.

Bạn có thể dùng tin nhắn thoại báo cho mọi người biết bạn sẽ kiểm tra tin nhắn và cuộc gọi vào buổi trưa và 4 giờ chiều hằng ngày. Trong trường hợp khẩn cấp, họ có thể và nên nhắn tin cho bạn với cùng một số điện thoại. Tôi sử dụng hộp thư thoại trên Grasshopper.com. Bằng cách đặt ra kỳ vọng phù hợp xung quanh thời gian phản hồi, khách hàng tiềm năng, khách hàng và thành viên nhóm sẽ không bao giờ thất vọng khi bạn phản hồi sau vài giờ.

TẬP TRUNG CAO ĐỘ LÀ MỘT THÓI QUEN

Khả năng tập trung giống như một loại cơ bắp cần nuôi dưỡng theo thời gian. Vì thế, bạn cần thiết lập và tập luyện để nó phát

triển. Nếu cảm thấy quá sức, bạn có thể dừng lại và thư giãn một chút, nhưng hãy tiếp tục tiến lên. Mọi việc rồi sẽ trở nên dễ dàng hơn. Có thể bạn phải mất một lượng thời gian để học cách tập trung, nhưng sau mỗi ngày cố gắng, bạn sẽ dần tiến bộ. Sau cùng, toàn bộ việc này nhằm để *trở thành* một người tập trung, bắt đầu bằng việc tự nhìn nhận bản thân theo chiều hướng như vậy. Bạn nên bổ sung một vài dòng vào danh sách những lời khẳng định về cam kết tập trung cao độ và các hành động của bạn để tăng cường nó.

Hầu hết các doanh nhân sẽ bị sốc khi phát hiện ra sự thật rằng họ chỉ dành rất ít thời gian cho các hoạt động thực sự quan trọng liên quan đến tăng trưởng kinh doanh mỗi ngày. Hôm nay, hoặc trong 24 giờ tới, hãy lên lịch 60 phút để tập trung vào *một nhiệm vụ tăng trưởng kinh doanh quan trọng nhất*, bạn sẽ ngạc nhiên không chỉ bởi năng suất của chính mình mà còn cả cảm giác quyền lực mà nó mang lại.

Đến đây, chắc hẳn bạn đã đưa vào một vài hành động và lĩnh vực cần tập trung đáng kinh ngạc vào kho vũ khí thành công. Sau khi hoàn thành các bước dưới đây, hãy chuyển sang phần tiếp theo để mài giũa các kỹ năng dành cho doanh nhân và kết hợp chúng với Life S.A.V.E.R.S. theo những cách mà bạn chưa từng nghe hoặc nghĩ đến!

Thực hành tập trung cao độ

Bước 1: Chọn hoặc tạo môi trường lý tưởng hỗ trợ cho việc tập trung cao độ. Nếu bạn tập trung tối đa khi làm việc ở nơi công cộng như quán cà phê, hãy lên lịch cho một số buổi cố định đến Starbucks. Nếu làm việc tại nhà, hãy đảm bảo thực hiện Bước 2 dưới đây.

Bước 2: Dọn sạch đống bừa bộn về vật chất và tinh thần. Hãy bắt đầu bằng việc dành ra nửa ngày để dọn dẹp chỗ làm việc. Sau đó, hãy giải tỏa tâm trí bằng cách viết ra bất cứ thứ gì có trong đầu ra giấy. Hãy gỡ bỏ tất cả những việc cần làm lặt vặt đang trôi nổi trong trí óc. Hãy lập một danh sách công việc tổng thể trên máy tính, trong điện thoại hoặc sổ tay.

Bước 3: Bảo vệ bản thân khỏi những gián đoạn đến từ bạn và người khác. Hạn chế phiền nhiễu khiến bạn sao nhãng khỏi nhiệm vụ cần làm. Tắt thông báo, đặt điện thoại ở chế độ *Không làm phiền* và cho những đối tượng thuộc vòng tròn ảnh hưởng biết rằng bạn không thể phản hồi do bận rộn trong lúc cần tập

trung nhưng sẽ quay lại phản hồi vào thời điểm đã định.

Bước 4: Bắt đầu lập ra danh sách tập trung cao độ. Lấy sổ tay ra, tạo mới một văn bản hoặc ghi chú trên điện thoại, máy tính và tạo ba danh sách sau:

- Tôi cần tiếp tục làm gì (hoặc làm nhiều hơn)?
- Tôi cần bắt đầu làm gì?
- Tôi cần ngừng làm gì?

Bắt đầu viết ra mọi thứ nảy ra trong đầu. Xem lại danh sách và xác định hoạt động nào có thể được tự động hóa, thuê ngoài hoặc ủy thác. Hãy cân nhắc xem cần dành bao nhiêu thời gian cho các hoạt động tăng trưởng kinh doanh hàng đầu và tạo ra thu nhập. Lặp lại quá trình này cho đến khi hiểu rõ quy trình của bạn. Sau đó, bắt đầu phân chia thời gian để có thể dành ra khoảng 80% thời gian cho các công việc tạo ra kết quả. Phân công các công việc còn lại cho người khác.

CÁCH TÔI DUY TRÌ SỰ TẬP TRUNG

Tôi thường lập danh sách tất cả những việc đã hoàn thành trong tuần để duy trì sự tập trung tích cực. Đó là một hành động tự tán thưởng, đóng vai trò như một thời điểm để tạm dừng, kiểm điểm lại và nhận ra bản thân đang ngày càng tiến bộ và đến gần kết quả mong muốn. Đó cũng là cách để bạn vững tâm trong những giai đoạn khó khăn, tránh kiệt sức và tự nhắc nhở bản thân có thể và đang thực hiện những điều mình khao khát. Đừng tiêu cực, làm như vậy chỉ vô ích mà thôi. Rút kinh nghiệm từ những sai lầm và giữ thái độ tích cực. Nếu đặt ra năm mục tiêu mới cho tuần tới, tôi cũng sẽ viết ra năm điều đã hoàn thành trong tuần vừa qua để cảm thấy tự hào về những nỗ lực của mình. Cách làm này sẽ giúp tạo thêm đà tích cực.

Hình thức tập trung tích cực này hiệu quả đến mức tôi đã áp dụng cho những doanh nhân mà tôi huấn luyện. Tôi nói với họ rằng bất cứ khi nào đặt ra một mục tiêu mới, họ nên đồng thời khen ngợi hoặc tự thưởng cho mình về những gì đã hoàn thành. Đặt mục tiêu mới hằng tuần? Hãy tự khen ngợi bản thân về mục tiêu đã đạt được trong tuần trước. Bạn sắp phải hoàn thành một dự án theo quý? Hãy dành chút thời gian để suy nghĩ về dự án của quý trước mà bạn đã hoàn thành.

Ý tưởng này quay trở lại sự cân bằng vốn có trong âm và dương. Các thái cực đối lập *có thể* bổ sung cho nhau và tạo ra sự hài hòa

(đúng loại cực đối lập). Chúng ta rất dễ bị cuốn vào ý tưởng theo đuổi các mục tiêu lớn hơn và chinh phục ngọn núi tiếp theo. Chúng ta thường giữ niềm tin sai lầm rằng chỉ khi đến được ngọn núi tiếp theo thì mới hạnh phúc. Thực tế trong giới doanh nhân chính là luôn tồn tại một ngọn núi khác mà chúng ta muốn leo. Vì vậy, điều quan trọng là phải tận hưởng cuộc hành trình.

Một phương pháp khác giúp tôi duy trì được sự tập trung là không dùng điện thoại – để nó ở trong bếp hoặc văn phòng khi đi ngủ. Tôi không muốn sử dụng các thiết bị tiêu tốn thời gian vào những giờ hồi phục quý giá. Hơn nữa, việc đầu tiên tôi làm vào buổi sáng không phải là đi quá sâu vào con đường chướng ngại trong ngày. Chỉ dùng tới điện thoại *sau khi* đã hoàn thành Life S.A.V.E.R.S., tắm nước nóng, thưởng thức một tách cà phê và thư giãn vào buổi sáng. Sẽ tốt hơn nếu sau bữa sáng, bạn mới dùng điện thoại.

Nếu thấy khó khăn, hãy sử dụng ứng dụng tạo thói quen để quen với chu trình mới này. Tôi sử dụng ứng dụng Way of Life – nó cho phép tôi lựa chọn những thói quen mà mình muốn rồi kiểm tra chúng sau khi hoàn thành mỗi ngày. Một trong những thói quen mà tôi theo dõi là "Life S.A.V.E.R.S. trước khi cầm điện thoại". Đây là lời nhắc nhở cũng như một dạng trách nhiệm theo cách riêng của nó.

Cuối cùng, để duy trì sự tập trung, tôi đầu tư rất nhiều cho bản thân. Ý tôi là khi tôi tham dự các sự kiện, hội nghị hoặc tham gia một nhóm mới, tôi luôn giao thiệp với những người thực sự thông minh và đang làm những công việc tuyệt vời. Điều đó thu hút tôi. Nếu tôi là gã thông minh nhất phòng thì tôi đã đến sai địa điểm. Trong vài năm qua, tôi đã gia nhập và tham gia tích cực vào một số nhóm mới dành cho các doanh nhân tăng trưởng nhanh như: Genius Network, Mastermind Talks, Strategic Coach và Maverick. Đây là những mạng lưới của các doanh nhân có động lực và sức tập trung phi thường – những người liên tục tập trung giúp đỡ tôi phát triển.

Tôi đồng ý với nhận định của Jim Rohn: "Bạn là trung bình của năm người mà bạn dành nhiều thời gian ở cùng nhất." Bạn dành thời gian cho ai? Nếu đầu tư thời gian và tiền bạc vào các cá nhân có hiệu suất cao, bạn sẽ kiếm được nhiều tiền hơn cả chơi cổ phiếu. Hãy suy nghĩ theo cách này: *Mạng lưới quan hệ* chính là *giá trị ròng* của bạn.

Tất nhiên, việc đầu tư vào chính mình còn bao gồm nhiều vấn đề khác ngoài chuyện kết giao với mọi người. Tôi nghe podcast trong

khi chạy bộ để tận dụng tối đa thời gian và cùng lúc hoàn thành hai điều quan trọng đối với hạnh phúc của mình. Tôi cũng nghe sách nói theo cách này để có thời gian chất lượng ở nhà với gia đình hơn là tách biệt khỏi người thân để đọc sách một mình.

Hãy cân nhắc năm chữ F đại diện cho các lĩnh vực chính yếu trong cuộc sống: friend (bạn bè), family (gia đình), fitness (sức khỏe), finance (tài chính) và faith (đức tin). Lý tưởng nhất là cân bằng và duy trì sự hòa hợp hoàn hảo giữa các trụ cột nền tảng này ở mọi thời điểm. Nhưng đó không phải là cách thế giới vận hành. Bạn chỉ có thể duy trì tối đa hai hoặc ba trụ cột tại một thời điểm và chấp nhận hy sinh những trụ cột khác. Sẽ có nhiều lúc bạn có thể tập trung vào bạn bè và gia đình, chẳng hạn như khi đi nghỉ mát. Tại thời điểm khác, họ sẽ phải nhường chỗ cho đức tin và tài chính khi bạn đang kêu gọi một khoản vốn đầu tư mạo hiểm để khởi nghiệp.

Dưới đây là một số bí quyết luôn phát huy hiệu quả đối với tôi:

1. Luôn ưu tiên duy trì tầm nhìn sống động cùng các mục tiêu hằng năm và hằng quý

Viết tầm nhìn sống động và mục tiêu ra giấy, chia sẻ chúng với người khác và đọc lại thường xuyên sẽ giúp bạn tập trung và hành động để đạt được chúng. Bạn có thể chọn các dự án chính để thực hiện và nói "không" với các dự án chỉ mang lại sự bận rộn. (Tầm nhìn sống động sẽ được phân tích thêm trong chương tiếp theo.)

2. Mỗi ngày tập trung vào 2-3 nhiệm vụ quan trọng

Chúng ta đều có vô số thứ cần làm. Nhưng chúng ta cần hoàn thành một số ít công việc tối quan trọng hơn là nhiều việc quan trọng.

3. Bắt đầu ngày mới với ba nhiệm vụ hàng đầu

Để đảm bảo hoàn thành ba nhiệm vụ đó, hãy bắt đầu làm từ sớm. Ngay khi bắt đầu làm việc, hãy bắt tay vào những nhiệm vụ quan trọng này. E-mail có thể đợi. Trên thực tế, đôi khi bạn sẽ làm việc hiệu quả nhất trước khi rời nhà đến văn phòng. Như vậy, bạn sẽ thực hiện ba nhiệm vụ hàng đầu trước khi bị e-mail và các hoạt động khác làm phân tâm.

4. Chia công việc thành các khối vừa phải

Cố gắng không tập trung vào toàn bộ mục tiêu hoặc dự án. Thay

vào đó, hãy chia nhỏ công việc và hoàn thành theo từng khối. Có một câu tục ngữ dạy rằng cách tốt nhất để ăn một con voi chính là cắn từng miếng một.

Bằng cách tập trung vào các phần nhỏ, bạn sẽ không bị nản lòng vì mục tiêu quá lớn. Bạn ít bị phân tâm do mơ mộng về những mục tiêu lớn. Sau đây là một vài ví dụ:

- Viết hai bài blog mỗi ngày
- Thực hiện ba cuộc gọi bán hàng mỗi ngày
- Gọi ba khách hàng mỗi ngày

Những khối công việc vừa phải sẽ giúp bạn marketing truyền thông xã hội mạnh mẽ hơn, tìm được nhiều khách hàng hơn và hiểu biết chuyên sâu hơn về dịch vụ khách hàng. Hoàn thành chúng rất dễ.

5. Hình dung bản thân đang làm việc

Hình dung bản thân đang tập trung và hoàn thành công việc. Hãy cảm nhận bản thân đang hoàn thành nó. Và rồi, bạn sẽ đột nhiên quen với nếp sống đó. Phương pháp hình dung đã được chứng minh là có hiệu quả với cùng khu vực trong não bộ như thể bạn đang thực sự làm việc.

6. Tránh xa phiền nhiễu

Tránh xa bất cứ thứ gì làm bạn mất tập trung. Đừng ngồi gần tivi. Ngồi xa các nhân viên hoặc bọn trẻ đang nói chuyện. Làm việc sớm vào buổi sáng trước khi mọi người đến văn phòng. Làm việc ngoài văn phòng ở câu lạc bộ hoặc không gian hội họp. Làm việc ở sân sau. Vào mỗi sáng thứ Năm, tôi thường ra khỏi văn phòng để tập trung làm việc.

7. Pomodoro

Như đã đề cập ở trên, kỹ thuật Pomodoro là phương pháp quản lý thời gian được phát triển vào cuối thập niên 1980. Kỹ thuật này sử dụng một thiết bị bấm giờ để phân chia công việc thành các khoảng thời gian dài tầm 25 phút, xen giữa các khoảng thời gian là những quãng nghỉ ngắn. Những khoảng thời gian này được gọi là pomodoros, vốn là thể số nhiều trong tiếng Anh của từ pomodoro (cà chua) ở tiếng Ý, được đặt tên theo thiết bị bấm giờ hình quả cà chua trong nhà bếp mà ông tổ của phương pháp này đã sử dụng thời đại học. Phương pháp này dựa trên ý tưởng rằng

việc nghỉ ngơi thường xuyên có thể cải thiện sự minh mẫn của trí não. Tôi sử dụng một ứng dụng trên iPhone có tên Focus Time để theo dõi pomodoro của mình.

Kỹ thuật này gồm sáu giai đoạn:

1. Xác định nhiệm vụ cần hoàn thành.
2. Đặt giờ pomodoro (thường là 25 phút).
3. Thực hiện nhiệm vụ cho đến khi thiết bị bấm giờ đổ chuông. Nếu bạn bị sao nhãng, hãy viết nó ra giấy và ngay lập tức quay trở lại nhiệm vụ.
4. Sau khi thiết bị bấm giờ đổ chuông, đánh dấu tích vào một mẩu giấy.
5. Nếu có dưới bốn dấu tích, hãy nghỉ giải lao ngắn (3-5 phút), sau đó quay lại Bước 1.
6. Ngược lại (nghĩa là sau bốn pomodoro), nghỉ giải lao dài hơn (15-30 phút), đặt lại số lượng dấu tích về 0 và quay lại Bước 1.

Hồ sơ doanh nhân
Joey Coleman

Công ty của Joey Coleman là Design Symphony.

Thành tựu kinh doanh nổi bật

- Joey là diễn giả hàng đầu tại nhiều cuộc thi hùng biện quốc tế và quốc gia với các tác giả có sách bán chạy nhất của *New York Times*, những người nổi tiếng và các nhân vật nổi danh trên Internet.
- Từng giúp nhiều khách hàng khởi nghiệp đạt doanh thu ở mức 7-8 con số.
- Làm nhiều nghề: làm việc cho Cơ quan Mật vụ Mỹ, Nhà Trắng và Cơ quan Tình báo Trung ương (CIA); hành nghề luật sư biện hộ hình sự tại văn phòng luật tư nhân; đào tạo nhiều chuyên gia trong chương trình giáo dục điều hành; khởi nghiệp và điều hành một doanh nghiệp trải nghiệm thương hiệu thành công trong hơn một thập kỷ qua.
- Xây dựng và duy trì hồ sơ thiết kế thú vị cũng như diễn thuyết trước các khách hàng như NASA, Zappos, Ngân hàng Thế giới, Liên minh Save Darfur, Viện Công nghệ Massachusetts, Deloitte, YouTube và Google.
- Huấn luyện kỹ năng hùng biện và thuyết trình cho các giám đốc điều hành, diễn giả chuyên nghiệp và vận động viên đạt huy chương Thế vận hội.

Thói quen buổi sáng

- Joey thức dậy vào khoảng 8 giờ 30 phút sáng.
- Ông lướt Facebook.
- Ông viết trong *The Five Minute Journal.*

- Ông tắm rửa, vừa mặc quần áo vừa nghĩ về các dự định trong ngày và xem lại lịch trình.
- Ông dùng bữa sáng gồm một thanh dinh dưỡng, thức uống Berry Suja và khoảng 2,3 lít nước.
- Ông dành thời gian chơi đùa với các con.
- Ông xem lại các tiêu đề báo trực tuyến trong ngày.
- Ông lướt e-mail, trả lời e-mail càng nhiều càng tốt trong một tiếng đồng hồ.
- Cuối cùng, ông nghiên cứu chuyên sâu các dự án.

PHẦN III

CÁC NGUYÊN TẮC NÂNG TẦM DOANH NHÂN

Chương 7

Nguyên tắc nâng tầm doanh nhân - Số 1: xây dựng tầm nhìn sống động

Thứ gì trí óc có thể hình dung và tin tưởng thì trí óc đều có thể đạt được.

– NAPOLEON HILL

Một trong những kỹ năng quan trọng nhất mà các doanh nhân cần thành thạo là khả năng làm rõ và truyền đạt tầm nhìn của mình để ai cũng có thể thấy những gì mà họ thấy.

Nhiều người tạo ra mục tiêu cho tương lai, nhưng hầu hết lại không tạo ra được tầm nhìn song hành: họ không biết cuộc sống và công việc sẽ như thế nào khi đạt được mục tiêu. Ví dụ: nếu mục tiêu là tăng doanh thu gấp ba hoặc gấp bốn lần, doanh nghiệp sẽ có thay đổi gì? Phải thuê thêm bao nhiêu người? Có cần chuyển văn phòng không? Có cần thành lập thêm chi nhánh? Doanh nghiệp có cung cấp các dịch vụ khác không? Những dịch vụ đó là gì? Nếu việc tạo ra một bức tranh của doanh nghiệp cần tới hàng ngàn từ ngữ thì việc thiết lập cái mà tôi gọi là Tầm nhìn sống động™ của doanh nghiệp thậm chí còn cần nhiều hơn.

Thiết lập Tầm nhìn sống động là bước đầu tiên để tăng gấp đôi quy mô doanh nghiệp. Tưởng chừng đó là nhiệm vụ đơn giản, nhưng để đạt tới tầm nhìn đó thì không chỉ dừng lại ở việc quan sát những con số kinh doanh. Hầu hết các doanh nhân phát hiện ra họ cần một tập hợp các kỹ năng khác hẳn với những kỹ năng mà họ thường sử dụng. Trong chương này, tôi sẽ chỉ cho bạn cách phát triển chúng và thiết lập Tầm nhìn sống động cho các mục

tiêu.

Trước khi dành thời gian và năng lượng để thiết lập tầm nhìn cho doanh nghiệp trong ba năm tới, bạn phải hiểu rằng như vậy vẫn chưa đủ để tạo ra Tầm nhìn sống động. Mọi người trong doanh nghiệp phải cùng tập trung vào một Tầm nhìn sống động với trọng tâm thật sắc nét. Nếu bạn và nhân viên không cùng nhìn thấy một tầm nhìn về tương lai doanh nghiệp trong ba năm tới, mọi chuyện sẽ không xảy ra theo cách bạn đang hình dung trong đầu hôm nay đâu.

HƯỚNG TỚI TƯƠNG LAI

Bạn đã bao giờ quan sát các vận động viên nhảy cao trước khi thi đấu chưa? Lần tới, khi xem Thế vận hội hoặc Giải vô địch Điền kinh Thế giới, hãy quan sát họ. Đa phần họ đều đứng yên ngay trước khi bắt đầu chạy đến thanh xà. Họ nhắm mắt lại và lắc đầu lên xuống. Họ thậm chí còn ngả đầu ra sau khi tập trung tâm trí và tưởng tượng mình chạy đến thanh xà rồi nhoài người trên đó. Sau đó, họ mở mắt, nhìn chằm chằm vào thanh xà rồi tái tạo trong thực tế những gì vừa mới hình dung. Họ sử dụng phương pháp tập trung và hình dung để đạt được kết quả mong muốn, bằng cách tưởng tượng những trở ngại có thể phải đối mặt trên đường chạy, rồi chuẩn bị kỹ càng cả về tinh thần và thể chất cho thử thách.

Bạn nên ứng dụng các kỹ thuật tập trung và hình dung được các vận động viên sử dụng cho doanh nghiệp của mình. Nếu bạn và nhân viên chưa chuẩn bị – theo mọi cách có thể – để vượt qua những trở ngại có thể gặp phải trên đường tới đích, bạn sẽ rất vất vả mới đạt được mục tiêu.

Lần đầu tiên tôi được biết tới quá trình hình dung là tại một bữa ăn trưa của Tổ chức Doanh nhân trẻ (nay được gọi là Tổ chức Doanh nhân, hay EO) vào năm 1998. Lúc đó, tôi cho rằng toàn bộ quá trình này là một phương pháp hướng đến tương lai. Kể từ đó, tôi đã nghe các doanh nhân khác mô tả sự hình dung tương tự như vậy. Rõ ràng cách suy nghĩ này thực sự có ý nghĩa với mọi người.

Kể từ bữa ăn trưa mang tính bước ngoặt đó, tôi đã có cơ hội tìm hiểu thêm về quá trình hình dung từ một huấn luyện viên Thế vận hội và nhà tâm lý học thể thao. Tôi đã điều chỉnh kỹ thuật này thông qua thực hành và đạt được thành công to lớn bằng cách vận dụng quá trình hình dung trong nhiều bối cảnh kinh doanh.

Ai cũng phải đối mặt với thử thách, và Tầm nhìn sống động sẽ giúp chúng ta. Khi nhân viên nhìn thấy tương lai của doanh nghiệp trong ba năm tới, họ sẽ hiểu rõ hơn những gì mình có thể làm để nâng tầm và gia tăng giá trị cho doanh nghiệp.

Mọi người cảm thấy công việc của họ có ích khi biết mình đang đóng góp cho một tầm nhìn chung. Tầm nhìn sống động cho phép mỗi người trong doanh nghiệp cảm thấy như thể họ là một phần của kế hoạch lớn. Họ và những người khác trong doanh nghiệp, bao gồm cả giám đốc điều hành đều cùng nhau nhìn thấu tương lai. Mọi người đều cảm thấy mình có cùng chí hướng – bởi đúng là họ đang chia sẻ cùng mục đích.

Khi đã hướng về phía trước và nắm bắt một tầm nhìn rõ ràng về thành công, nhiều khả năng bạn sẽ đạt được mục tiêu. Đó là lý do tại sao việc tập trung, phát triển tầm nhìn và giao tiếp với nhân viên, nhà cung cấp, cổ đông cũng như khách hàng về hình ảnh của doanh nghiệp trong mọi giai đoạn phát triển là rất quan trọng. Tôi không nói về danh sách việc cần làm, kế hoạch 5 năm hoặc tuyên bố tầm nhìn. Các tuyên bố tầm nhìn thường được đưa ra bằng cách tập hợp một nhóm người vào một căn phòng rồi lôi ra những từ mô tả tốt nhất về doanh nghiệp. Sau đó, họ tạo ra tuyên bố tầm nhìn hay sứ mệnh doanh nghiệp trong một câu duy nhất mà chẳng ai mấy để tâm hay muốn đọc lại.

Một Tầm nhìn sống động có ý nghĩa nhiều hơn. Nó xuất hiện khi một doanh nhân, nhà sáng lập, giám đốc điều hành – bất kỳ chức danh gì mà bạn tự phong – đặt một chân trong hiện tại, nhoài người ra bên ngoài và đặt một chân khác vào tương lai trong lĩnh vực mà doanh nghiệp sẽ phát triển sau này.

Tôi nhận thấy ba năm là khoảng thời gian tốt nhất nên sử dụng khi hình thành Tầm nhìn sống động. Nó đủ ngắn để tầm nhìn trở nên thực tế và có thể đạt được, đồng thời cũng đủ dài để cho phép bạn nhận ra các ý tưởng sáng tạo và mở rộng. Kết quả là, nhân viên có thể kết hợp các kế hoạch chi tiết vào mục tiêu bao quát và mục tiêu hằng ngày của mình, sau đó tất cả nhân viên đều sẽ nhiệt tình nỗ lực cho bức tranh của một tương lai thậm chí còn thành công hơn tương lai mà bạn đã vẽ cho họ.

Khi kết thúc quá trình, Tầm nhìn sống động sẽ là một tài liệu dài 3-4 trang giấy mô tả tầm nhìn của bạn về tương lai của doanh nghiệp trong ba năm nữa với quy mô gấp đôi hiện tại. Nghe thì có vẻ dễ nhưng thực tế không phải vậy.

CÁCH THIẾT LẬP TẦM NHÌN SỐNG ĐỘNG

Bước đầu tiên của việc thiết lập Tầm nhìn sống động là bắt đầu nghĩ về một số câu hỏi nhất định. Khi nhìn vào tương lai, bạn thấy gì? Đừng lo lắng về việc bạn sẽ xây dựng nó như thế nào. Hãy tập trung mô tả những gì bạn thấy trong ba năm tới. Một phương pháp rèn luyện hữu ích là tưởng tượng bạn đang quay phim về mọi khía cạnh của doanh nghiệp: nhân viên, khách hàng, mối quan hệ với nhà cung cấp… Phát bộ phim trong tâm trí mình. Bức tranh toàn cảnh cũng như các chi tiết trong ba năm tới trông như thế nào?

Để trả lời các câu hỏi về Tầm nhìn sống động, bạn cần giải phóng tâm trí khỏi những lo lắng hằng ngày trong việc điều hành doanh nghiệp, đồng thời cho phép bản thân tự do và tập trung để hình dung tương lai, cũng giống như vận động viên Thế vận hội hình dung màn thi đấu của họ.

Sau đây là một vài bước giúp bạn đi đúng hướng. Mặc dù số trang cần viết chỉ là ba hoặc bốn trang, chúng là một trong những trang giấy quan trọng nhất mà bạn từng đặt bút viết.

Ra khỏi văn phòng

Khi thiết lập Tầm nhìn sống động cho doanh nghiệp, hãy ra khỏi văn phòng. Nếu cố gắng làm việc ở bất cứ nơi nào trong tòa nhà, dù ngồi ở bàn làm việc hay trong phòng họp, rất có thể bạn sẽ bị cuốn vào thói quen hằng ngày và tâm trí sẽ không thể tự do lang thang trong tương lai. Khi làm việc trong văn phòng thường ngày, bạn sẽ giới hạn tâm trí với những ràng buộc cụ thể, đó chính là hệ quả hoàn toàn trái ngược với cách rèn luyện này. Hãy tạm quên số liệu hiện tại, công việc hằng ngày, nghĩa vụ và những câu hỏi lờ mờ về cách thức thực hiện. Hãy để tâm trí thoải mái phiêu du khắp nơi.

Cách tốt nhất để thiết lập Tầm nhìn sống động là hòa mình với thiên nhiên: ngồi bên bờ biển, đi vào rừng, tìm một chỗ trên núi hoặc ngả lưng trên chiếc võng ở sân sau. Tôi đã phác thảo và viết khi xây dựng Tầm nhìn sống động cho doanh nghiệp của mình – doanh nghiệp tôi lập ra để giúp các doanh nhân biến ước mơ thành hiện thực.

Tắt máy tính

Đừng sử dụng máy tính để phác thảo Tầm nhìn sống động ban đầu cho doanh nghiệp. Nếu làm như vậy, bạn có thể bị hút vào cơn

lốc e-mail và nhiệm vụ hằng ngày. Thay vào đó, hãy viết lên giấy. Mọi ý tưởng được viết bằng tay trước tiên dường như chứa đựng ma thuật. Tôi đã sử dụng một bản phác thảo với giấy không có đường kẻ. Ban đầu, thật khó để suy nghĩ trừu tượng vì tôi là người thuận não trái. Tôi xoay bản phác thảo sang ngang và lên ý tưởng về tương lai của doanh nghiệp sau ba năm.

Suy nghĩ về ĐỊA ĐIỂM – chứ không phải CÁCH THỨC

Nhìn vào con đường trước mặt bạn. Đừng tập trung vào cách xây dựng nó. Khi làm Giám đốc Điều hành của 1-800-GOT-JUNK?, tôi cố tình không tham gia vào việc xây dựng Tầm nhìn sống động vì tôi là người chú trọng *cách thức*. Ngược lại, nhà sáng lập của doanh nghiệp, Brian Scudamore, lại là người chú trọng *địa điểm*: Ông nhìn về con đường phía trước để xem nơi mình muốn hướng doanh nghiệp đến. Tôi không thể tham gia vào công cuộc thiết lập tầm nhìn cho doanh nghiệp vì tôi chỉ nghĩ tới việc nên làm điều đó như thế nào. Bây giờ tôi đã biết cách thoát khỏi thói quen đó và ngừng hỏi nên làm *như thế nào*.

Tôi thích sử dụng kỹ thuật lập bản đồ tư duy, ở đó, bạn không phải trình bày quá trang trọng vì chỉ việc viết lên giấy rồi triển khai ý tưởng. Lập bản đồ tư duy cho phép bạn động não mà không cần phải cung cấp lời giải thích hoặc chiến lược để đạt được mục tiêu mong muốn.

Bước ra khỏi vùng an toàn của bản thân

Tôi không giỏi sáng tạo, nhưng không có nghĩa là tôi không thể. Xây dựng Tầm nhìn sống động đòi hỏi bạn phải bước ra khỏi vùng an toàn và tôi khuyến khích bạn nên làm như vậy. Để duy trì tính sáng tạo, hãy suy nghĩ về những thứ điên rồ – đó có thể là điều kỳ quặc không thể chia sẻ tại một cuộc họp hoặc thậm chí là không được xem xét một cách nghiêm túc. Dưới đây là một quy tắc hữu ích giúp bạn phát huy khả năng sáng tạo: Nếu trong thời gian này, những gì bạn nghĩ ra quá kỳ lạ hoặc viển vông, bạn nhất định hãy đưa nó vào Tầm nhìn sống động.

Danh sách kiểm tra Tầm nhìn sống động

Giả sử bạn đang du hành trên cỗ máy thời gian đến tương lai. Đó là ngày 31 tháng 12. Ba năm nữa tính từ thời điểm này. Bạn đang tản bộ xung quanh văn phòng với bảng kẹp giấy trên tay.

- Bạn nhìn thấy gì?

- Bạn nghe thấy gì?
- Khách hàng của bạn nói gì?
- Truyền thông viết gì về bạn?
- Nhân viên của bạn đang nói gì ở gần máy làm lạnh nước?
- Thông tin về bạn trong cộng đồng là gì?
- Marketing của bạn thì sao? Bạn có đang marketing hàng hóa và dịch vụ toàn cầu không? Bạn có đang chạy quảng cáo trực tuyến và quảng cáo truyền hình mới không?
- Hằng ngày doanh nghiệp hoạt động như thế nào? Doanh nghiệp có được tổ chức hợp lý và hoạt động quy củ nề nếp?
- Mỗi ngày bạn làm công việc gì? Bạn có tập trung vào chiến lược, xây dựng nhóm, quan hệ khách hàng... không?
- Tình hình tài chính của doanh nghiệp cho thấy điều gì?
- Bạn được tài trợ như thế nào?
- Các nhân viên nhận biết giá trị cốt lõi của doanh nghiệp đến mức nào?

Quan tâm đến mọi lĩnh vực kinh doanh của bạn: văn hóa, nhân viên, marketing, quan hệ công chúng, bán hàng, công nghệ thông tin, vận hành, tài chính, sản xuất, truyền thông, dịch vụ khách hàng, kỹ thuật, giá trị, cam kết nhân viên, cân bằng công việc... Hãy quan tâm đến cả tương tác với các bên liên quan. Hãy nhớ rằng bạn đang hình dung những khía cạnh này của doanh nghiệp sau khi quy mô doanh nghiệp đã tăng gấp đôi.

Một khi viết tất cả các ý tưởng trong đầu ra giấy, tôi có thể mô tả những gì đã tạo ra thông qua sơ đồ tư duy trong ba trang giấy. Tôi sắp xếp các mô tả của mình theo khu vực.

Tầm nhìn sống động của bạn nên được viết ra khoảng ba trang giấy, trong đó mô tả chi tiết những gì cấp chiến lược cao nhất trong doanh nghiệp hình dung về tương lai của doanh nghiệp trong ba năm tới, bạn không cần diễn giải chi tiết cách thức xây dựng hoặc đưa các yếu tố tầm nhìn vào thực tiễn. Tầm nhìn sống động mô tả tương lai trông như thế nào chứ không phải diễn tả cách thức đạt được đến đó.

NHỜ HỖ TRỢ

Sau khi hoàn thành Tầm nhìn sống động, hãy chia sẻ nó với nhân viên, nhà cung cấp, ngân hàng và luật sư. Sau đó, bạn sẽ bắt đầu

thấy mọi người ủng hộ mục tiêu của bạn và bức tranh sẽ trở thành hiện thực.

Điều đó cực kỳ có lợi cho nhân viên vì họ sẽ sử dụng Tầm nhìn sống động như một phương tiện để thấu hiểu vai trò của họ trong kế hoạch lớn. Tôi thậm chí từng chứng kiến các phòng ban trong một doanh nghiệp tự xây dựng Tầm nhìn sống động bộ phận rồi từ đó tạo thành một tầm nhìn bao quát. Nhìn chung, việc chia sẻ Tầm nhìn sống động trong nội bộ sẽ nhắc nhở các thành viên đưa ra quyết định tiềm thức phù hợp với kế hoạch chi tiết của bạn. Sau đó, những người bên ngoài doanh nghiệp được bạn chia sẻ Tầm nhìn sống động cũng sẽ chủ động giúp bạn biến nó thành hiện thực bởi họ nhìn thấy các nhân viên dồi dào năng lượng nhờ hiểu rõ tầm nhìn.

GẮN BÓ VỚI TẦM NHÌN SỐNG ĐỘNG 3 NĂM

Lý do chính để gắn bó với thời gian ba năm là vì thời gian dài hơn sẽ gây choáng ngợp. Hãy nghĩ thế này: Để xây dựng Tầm nhìn sống động, bạn cần phải giữ một chân vững chắc trong hiện tại, chân kia nhoài ra và thăm dò vào mảnh đất của tương lai. Nếu đặt tầm nhìn dài hơn ba năm, bạn sẽ mất thăng bằng và ngã xuống. Vì vậy, hãy đặt tầm nhìn ba năm và viết ra những gì bạn thấy. Sáu tháng trước khi kết thúc giai đoạn ba năm, hãy bắt đầu xây dựng Tầm nhìn sống động tiếp theo.

THƯỜNG XUYÊN THAM KHẢO TẦM NHÌN SỐNG ĐỘNG

Theo thời gian, quyết định của doanh nghiệp sẽ hài hòa với Tầm nhìn sống động. Tôi đề nghị bạn mời tất cả nhân viên và nhà cung cấp đọc lại Tầm nhìn sống động trong suốt năm. Thời điểm hoàn hảo để làm điều này là vào lúc họp mặt để lập kế hoạch hằng quý. Tại các buổi họp, tôi nhờ mỗi người tự đọc Tầm nhìn sống động và khoanh tròn những từ khóa hoặc câu phù hợp với họ và tôi cảm thấy làm vậy rất hữu ích.

Sau đó, hãy đi vòng quanh phòng và yêu cầu mỗi người đọc to những gì họ khoanh tròn. Bài tập này cung cấp sự liên kết cho cả nhóm trước khi quá trình động não diễn ra, đây là công cụ hữu ích hỗ trợ bạn trong việc lập kế hoạch và ưu tiên các dự án trong tương lai. Tại MCI, một hiệp hội toàn cầu kiêm đối tác quản trị sự kiện và truyền thông có trụ sở tại Geneva, có Tầm nhìn sống động được chia sẻ bên dưới, nhân viên phải thực sự đọc một phần Tầm nhìn sống động của doanh nghiệp trước khi bắt đầu bất kỳ cuộc họp nào có từ ba người trở lên tham gia. Họ rất chú ý tới việc tập

trung vào tầm nhìn để tất cả các quyết định và cuộc thảo luận đều hài hòa với tầm nhìn.

Khi đã quyết tâm phác họa tầm nhìn cho tương lai và vẽ ra bức tranh của mình, bạn sẽ có đủ mọi trang bị phù hợp để đảo ngược lại và xây dựng thành công của riêng bạn.

NĂM MỤC TIÊU CỐT LÕI HẰNG NĂM

Như đã thảo luận, Tầm nhìn sống động là bước đầu tiên và quan trọng nhất trong việc phát triển trọng tâm cho doanh nghiệp. Với tư cách là một doanh nhân, bạn phải đọc lại Tầm nhìn sống động mỗi tháng để chắc chắn bản thân và những người xung quanh đang tập trung biến nó thành sự thật. Đảm bảo rằng nhân viên, khách hàng và nhà cung cấp đều đọc lại tầm nhìn ít nhất một lần hằng quý sẽ khiến họ tập trung vào việc biến nó thành hiện thực. Tuy nhiên, chuyện vẫn chưa dừng lại ở đó. Có tầm nhìn mà không thực hiện thì nó chỉ là ảo giác. Tôi chắc chắn Thomas Edison là người đầu tiên thốt lên những lời đó. Tôi tin câu nói này. Việc áp dụng Tầm nhìn sống động vào thực tế quan trọng không kém việc thiết lập nó. Bắt đầu từ việc đặt mục tiêu để đưa chúng ta đến đó.

Tầm nhìn sống động sẽ diễn ra trong ba năm. Điều đó có nghĩa là khoảng 33% tầm nhìn sẽ trở thành hiện thực trong năm thứ ba, 33% tầm nhìn sẽ trở thành hiện thực trong năm thứ hai và 34% ở năm đầu tiên. Sử dụng thông tin này, bạn có thể quyết định mình nên hoàn thành mục tiêu nào trước để mở đầu một năm thắng lợi.

Bước tiếp theo là xác định năm mục tiêu cốt lõi hằng năm cần đạt để biến Tầm nhìn sống động thành hiện thực. Tôi huấn luyện tất cả các doanh nhân đặt ra mục tiêu có thể đo lường được cho từng lĩnh vực này. Và khi dùng từ "đo lường được", tôi muốn nói mỗi mục tiêu được viết ra đều phải có ký hiệu đô-la ($), ký hiệu số (#) hoặc biểu tượng phần trăm (%). Không có những ký hiệu này, tức là mục tiêu không đủ chặt chẽ. Các mục tiêu mơ hồ dẫn đến kết quả mơ hồ.

Liên quan đến việc thiết lập mục tiêu, tôi có một quan điểm khác biệt khiến tôi thành công hơn hầu hết các doanh nhân. Tôi đặt ra các mục tiêu rồi sau đó tìm cách biến chúng thành hiện thực. Hầu hết mọi người chỉ đơn giản dự đoán nơi kết thúc. Tôi quyết định nơi tôi muốn kết thúc, sau đó xây dựng kế hoạch đưa tôi đến đó.

Năm mục tiêu bạn cần đặt bao gồm:

- Doanh thu

- Lợi nhuận
- Cam kết của khách hàng
- Cam kết của nhân viên
- Đẩy mạnh chiến lược

Khi đặt ra những mục tiêu trên, bạn cần xem xét các thông tin sau:

Doanh thu – Bạn muốn đạt doanh thu bao nhiêu sau ba năm? Từ đó hãy làm việc ngược về hiện tại. Giả sử doanh thu hiện tại của bạn là 1 triệu đô-la và trong ba năm bạn muốn đạt doanh thu 5 triệu đô-la. Tính ngược trở lại, trong năm thứ hai, bạn phải kiếm được 3 triệu đô-la và trong năm thứ nhất, bạn phải kiếm được 2 triệu đô-la.

Lợi nhuận – Tương tự như doanh thu, hãy suy nghĩ ngược về trước. Bạn muốn kiếm được bao nhiêu lợi nhuận trong ba năm tới? Khi có được con số rồi, bạn muốn kiếm bao nhiêu tiền trong vòng hai năm tới? Một năm tới? Con số lợi nhuận năm đầu tiên chính là mục tiêu cho năm tới.

Bạn đã thấy rõ chúng ta sẽ đi về đâu. Suy nghĩ về ba năm sau, đảo ngược rồi thiết kế mục tiêu sẽ tạo ra bức tranh toàn cảnh mà bạn đang hướng đến. Khi đã thiết lập xong cả năm mục tiêu, bạn có thể quyết định mình cần hoàn thành dự án nào để đạt được chúng.

Cam kết của khách hàng – Mục tiêu này rất dễ – chỉ cần tập trung vào một con số. Đó là Chỉ số đo lường sự hài lòng của khách hàng (NPS). Trên thực tế, hầu hết các doanh nghiệp không biết cách đo lường sự hài lòng của khách hàng và khi đo thì lại sử dụng sai con số (giống như điểm trung bình trên thang điểm 10). Con số tôi sử dụng được dựa trên Phép tính NPS:

Tính NPS của bạn thông qua câu trả lời của khách hàng đối với một câu hỏi duy nhất: Trên thang điểm 0-10, bạn mong muốn giới thiệu [tên doanh nghiệp] đến bạn bè hoặc đồng nghiệp ở mức nào? Câu này được gọi là câu hỏi Chỉ số đo lường sự hài lòng của khách hàng, hay còn gọi là câu hỏi giới thiệu.

Đối tượng phản hồi sẽ được chia thành từng nhóm như sau:

- *Người quảng bá* (điểm 9-10) là những khách hàng trung thành sẽ tiếp tục mua và giới thiệu đến những người khác,

góp phần thúc đẩy tăng trưởng.

- *Người thụ động* (điểm 7-8) là những khách hàng hài lòng nhưng không nhiệt tình, dễ bị tác động bởi lời chào hàng của đối thủ cạnh tranh.
- *Người gièm pha* (điểm 0-6) là những khách hàng không hài lòng có thể làm hỏng thương hiệu và cản trở tăng trưởng thông qua những lời truyền miệng tiêu cực.

Lấy tỷ lệ phần trăm người quảng bá trừ đi tỷ lệ phần trăm người gièm pha sẽ cho ra Chỉ số đo lường sự hài lòng của khách hàng dao động từ -100 (nếu mọi khách hàng đều là người gièm pha) cho đến 100 (nếu mọi khách hàng đều là người quảng bá).

Tất cả khách hàng của tôi đều đạt mức điểm khoảng 50-80% NPS. Điều đó không hề dễ dàng, nhưng một khi bạn biết vị trí của mình để làm chuẩn bằng cách thực hiện một cuộc khảo sát ban đầu thì bạn có thể thiết lập mục tiêu tương lai muốn vươn đến trong năm nay.

Cam kết của nhân viên – Đây là mục tiêu quan trọng nhưng thường bị bỏ qua. Nhân viên càng hạnh phúc, khách hàng càng hạnh phúc và doanh nghiệp càng thu được nhiều lợi nhuận. Tôi sử dụng cùng phép tính NPS dựa trên cam kết của khách hàng. Tuy nhiên, tôi đưa ra câu hỏi này:

Bạn mong muốn giới thiệu [tên doanh nghiệp] cho bạn bè hoặc đồng nghiệp đến làm việc tới mức nào?

Đẩy mạnh chiến lược – Mục tiêu này khó hiểu hơn những mục tiêu trước. Đây là sự thúc đẩy chiến lược mới mà bạn thực hiện cho doanh nghiệp. Ví dụ, tôi đang tìm kiếm 50 thành viên đầu tiên đăng ký COO Alliance – nhóm siêu trí tuệ mà tôi đã đề cập trước đó. Vì vậy, mục tiêu của tôi là 50 thành viên gia nhập COO Alliance vào ngày 31 tháng 12. Năm ngoái, mục tiêu của tôi là xuất bản ba cuốn sách mới trên Amazon. Cả hai mục tiêu này đều thúc đẩy thương hiệu và xây dựng các kênh doanh thu mới. Chúng đều mang tính chiến lược và nằm ngoài lĩnh vực trọng tâm cốt lõi của tôi. Nhiều năm trước khi tôi hỗ trợ gây dựng 1-800-GOT-JUNK?, một trong những mục tiêu chiến lược hằng năm của chúng tôi là hiện diện tại 30 khu vực đô thị hàng đầu ở Mỹ vào năm 2003. Chúng tôi đã cố gắng hết sức để đạt được mục tiêu đó vì biết rằng khi hiện diện ở những thị trường chính thì đối thủ cạnh tranh sẽ khó được chú ý. Nhờ cần cù và tập trung, chúng tôi đã hiện diện được ở cả 30 khu vực. Thực tế, vào ngày 17 tháng 12

năm 2003, chúng tôi đã ký hợp đồng ở thành phố thứ 30, Madison Wisconsin.

Việc cần thiết mà các doanh nhân cần thực hiện chính là duy trì tính rõ ràng của các mục tiêu hằng năm. Xin lưu ý rằng, hiện tại, điều quan trọng không phải là đạt được mục tiêu đó như thế nào. Điều đó sẽ được giải quyết sau. Ban đầu, bạn cần thiết lập các mục tiêu và chia sẻ chúng với nhóm của mình và một đối tác trách nhiệm. Khi tôi đặt mục tiêu của năm cho năm lĩnh vực, đầu tiên tôi nghĩ về mục tiêu cho từng khu vực trong vòng ba năm, hai năm, rồi một năm kể từ bây giờ. Tôi đảo ngược từ viễn cảnh mà tôi mong muốn thay vì dự báo từ vị thế hiện tại của tôi.

Sau khi đặt mục tiêu hằng năm dựa trên Tầm nhìn sống động, hãy lập kế hoạch cho mỗi mục tiêu trong năm hiện tại và mỗi quý. Bạn có thể sử dụng quy trình của riêng bạn và hoàn thành tốt bước này, nhưng tôi sẽ chia sẻ một dàn ý chung.

Hãy phát triển một kế hoạch chứa không quá 10 dự án trọng điểm để hoàn thành năm mục tiêu hằng năm. Lập kế hoạch công việc và làm theo kế hoạch. Hãy tìm những công việc dễ trước. Tôi tìm kiếm các dự án vừa dễ thực hiện vừa giúp doanh nghiệp chuyển tiếp và tạo đà.

Ví dụ, tôi dành rất nhiều thời gian để khai thác PR miễn phí vì PR khiến doanh thu tăng trưởng mạnh nhất. Tôi dàn xếp nhiều cuộc phỏng vấn với truyền thông hết mức có thể vì làm như vậy sẽ tạo đà, tạo doanh thu, xây dựng cam kết, không tốn tiền và mất rất ít thời gian.

Thường thì các doanh nhân tập trung vào những dự án có khả năng hoàn thành mục tiêu nhưng lại phức tạp hơn mức cần thiết. Thay vào đó, tôi đặc biệt khuyên các doanh nhân nên thực hiện những dự án dễ dàng, ít chi phí vì động lực sẽ sinh ra động lực. Bạn có thể đến gần hoặc đạt được mục tiêu mà không cần thêm gì khác. Năng lượng được tạo ra bằng cách bắt đầu và kết thúc công việc sẽ mang lại nhiều động lực và kết quả hơn là cố gắng hoàn thành dự án quy mô lớn và phức tạp.

Tôi cũng đặt giới hạn hoàn thành 10 dự án một năm. Thực tế là bạn có thể sẽ làm được nhiều hơn, nhưng bằng cách tập trung vào 10 dự án, bạn có thể hoàn thành chúng trước rồi thực hiện thêm các dự án khác sau. Mấu chốt là phải tập trung. Nếu bắt đầu với danh sách 20 dự án, bạn sẽ bị choáng ngợp, mất tập trung và hoàn thành ít dự án hơn. Trong tình huống này, làm ít hóa ra là làm

nhiều.

Tiếp tục chia nhỏ các mục tiêu và dự án thành các dự án và nhiệm vụ nhỏ hơn được hoàn thành theo thứ tự logic nhất với tốc độ nhanh nhất. Ví dụ: chia mục tiêu năm thành bốn mục tiêu quý. Chia mục tiêu quý thành ba mục tiêu tháng. Mỗi tuần, khi bạn nhìn vào các dự án chiến lược trong tháng và quý, hãy quyết định năm thứ cần hoàn thành theo thứ tự mức độ ảnh hưởng để tiếp tục phát triển hoặc hoàn thành. Bắt đầu với các hạng mục lớn rồi mới xử lý công việc ít giá trị. Chỉ cần quyết tâm hoàn thành 3-5 công việc mỗi ngày, bạn sẽ đạt được mục tiêu lớn hằng năm và hằng quý.

CÁCH TRIỂN KHAI TẦM NHÌN SỐNG ĐỘNG

Triển khai nội bộ

Khi người khác đọc Tầm nhìn sống động, họ cần phải thấy ngạc nhiên và bất ngờ. Nếu người khác không ngạc nhiên thì có lẽ suy nghĩ của bạn chưa đủ vĩ mô. Các kế hoạch nhỏ, an toàn có tính toán không truyền cảm hứng cho những hành động phi thường. Hãy tưởng tượng căn phòng nơi Elon Musk tuyên bố rằng anh muốn chiếc Model S di chuyển với vận tốc từ 0 lên 60 dặm một giờ trong 2,8 giây khi đặt chế độ mà anh gọi là chế độ lố bịch. Có lẽ nhiều người đã nghĩ: "Ôi trời, anh ta mất trí rồi."

Hãy bước ra khỏi vùng an toàn và bước vào vùng co giãn. Nếu bạn không hồi hộp thì sẽ không có ai hồi hộp. Những người khác bắt buộc phải chia sẻ niềm hứng thú của bạn. Cuối cùng, đó là lý do tại sao phải xây dựng Tầm nhìn sống động đầu tiên. Bạn không thể tự mình cảm thấy hài lòng về tầm nhìn cá nhân trong khi mọi người không hiểu bạn đang nghĩ gì. Bạn phải triển khai tầm nhìn này ra bên ngoài để thế giới cùng chiêm ngưỡng, vậy nên hãy làm thật táo bạo.

Trong khi triển khai, bạn cần cho mọi người biết hạng mục nào sẽ được thực hiện trước. Một số hạng mục sẽ không được triển khai sau ba năm. Những mục này có thể đòi hỏi những thứ chưa tồn tại! Có thể bạn cần dùng các công nghệ sẽ được phát minh, nâng cấp hoặc giảm giá sau này. Trong trường hợp đó, tầm nhìn được xếp chồng lên nhau, bạn phải xây dựng từ nền móng lên sàn rồi lên tường như một căn nhà mơ ước.

Nếu bạn không nhắc nhở mọi người rằng câu chuyện ba năm đòi hỏi phải hoàn thành một số thứ ở năm thứ nhất và năm thứ hai,

họ sẽ bỏ qua thực tế đó và cho rằng bạn ngớ ngẩn. Chuyện này cũng giống như nói với một đứa trẻ 13 tuổi về cuộc sống của chúng vào năm 16 tuổi; chúng thậm chí còn chưa thể hình dung, tương lai đó quá xa và thế giới của chúng sẽ thay đổi rất nhiều trong khoảng thời gian đó.

Chia sẻ với mọi người trong doanh nghiệp

Hãy bắt đầu bằng việc triển khai nội bộ. Chia sẻ Tầm nhìn sống động với nhân viên, thành viên hội đồng quản trị và bất kỳ ai khác trong doanh nghiệp. Bạn nên bắt đầu triển khai từ nội bộ để đảm bảo mọi người trong nhóm thực sự hiểu được điều đó và hào hứng trước khi giới thiệu nó ra bên ngoài.

Mọi người trong doanh nghiệp đều phải nhận thấy, cảm nhận và hít thở nó vì họ chính là những điểm tiếp xúc với thế giới bên ngoài. Bạn sẽ không muốn một nhà cung cấp cảm thấy vui mừng về tầm nhìn và gọi điện cho một nhân viên không hiểu rõ điều mình nói. Tầm nhìn cần được thấu hiểu và chấp nhận từ bên trong tổ chức trước. Ba tháng sau, bạn có thể tiến hành triển khai ra bên ngoài.

Tiến hành triển khai trực tiếp và cùng với nhóm. Cố gắng triển khai cho mọi người trong một căn phòng. Điều này tất nhiên phụ thuộc vào quy mô tổ chức. Nếu doanh nghiệp của bạn có 30 người thì bạn có thể truyền đạt tới mọi người cùng lúc. Nếu doanh nghiệp bạn có 500 người thì bạn có thể phân đoạn theo phòng ban và sửa đổi triển khai như được mô tả bên dưới. Nếu tổ chức của bạn có 20.000 người, bạn sẽ phải sáng tạo!

Bắt đầu với một bản sao trên giấy của Tầm nhìn sống động. Cho cả nhóm đọc to, mỗi người đọc một phần cho đến khi hết tài liệu.

Trong khi đọc, công việc của giám đốc điều hành là đánh giá phản ứng của những người trong phòng. Ai tham gia, ai hào hứng, ai đầu tư? Ai không thể hiện cảm xúc gì? Bạn cần chú ý những người không có phản ứng. Có thể họ không phù hợp với doanh nghiệp – hoặc có thể họ không hiểu tầm nhìn của bạn. Bạn có nhiệm vụ phải tìm hiểu.

Sau khi nhóm đọc hết tài liệu, khuyến khích họ khoanh tròn các câu và cụm từ kích thích họ nhất, truyền cảm hứng cho họ nhất và chia sẻ chúng với nhóm.

Đây không phải là diễn đàn để thảo luận hoặc tranh luận. Hoạt động này tồn tại để giúp nhân viên hiểu được phương hướng mà

giám đốc điều hành muốn dẫn dắt doanh nghiệp. Trong các cuộc họp sau này, sẽ có nhiều cơ hội thảo luận cách thức hoàn thành tuyên bố nhưng hiện tại thì mỗi người đều phải thấm nhuần tầm nhìn, suy tư và có cảm hứng về nó. Bạn muốn mọi người suy nghĩ "nếu như vậy thì sao?", gắn kết và ủng hộ Tầm nhìn sống động của bạn.

Hãy nhớ rằng hành trình này dài đến ba năm. Cứ bắt đầu mỗi quý, hãy mang Tầm nhìn sống động ra và đọc lại. Mở nó dưới định dạng Word và đánh dấu các hạng mục đã có kết quả bằng màu xanh lá. Đánh dấu những công việc đang thực hiện bằng màu vàng. Cho phép mọi người nhìn thấy tương lai thành hình.

Tiếp theo, hãy xem xét từng câu rồi quyết định dự án nào cần được giải quyết tiếp theo và các hành động cần thiết để hoàn thành chúng. Điều này sẽ xác định tương lai của quý tới và bạn có thể xây dựng con đường tương ứng, trong đó các câu này sẽ trở thành ngôi sao dẫn lối bạn.

Bài tập này sẽ giúp mọi người trong doanh nghiệp liên kết và hợp tác với nhau. Nó sẽ truyền cảm hứng cho họ một lần nữa và giúp họ duy trì sự tập trung. Nó cho phép mọi người bắt đầu tìm ra những gì cần phải được thực hiện ngay hôm nay để hoàn thành những mục tiêu cao cả mà nhóm bạn đang theo đuổi.

Sau khi triển khai nội bộ, tôi đề nghị chờ khoảng một quý để giới thiệu tầm nhìn ra bên ngoài. Việc giới thiệu ra bên ngoài sẽ cung cấp tài liệu cho các nhân viên tiềm năng, khách hàng, nhà cung cấp, nhà cung cấp tiềm năng, ngân hàng, luật sư và tất nhiên là các phương tiện truyền thông.

Các nhân viên tiềm năng sẽ đọc Tầm nhìn sống động của bạn và cảm thấy vui mừng khi đến phỏng vấn xin việc, hoặc họ sẽ biết ngay rằng đây không phải là dạng doanh nghiệp mà họ muốn làm việc.

Các nhà cung cấp sẽ vui mừng khi làm việc với bạn, bạn thậm chí sẽ được cung cấp mức giá phải chăng hơn so với dự đoán vì họ thấy được đường hướng của doanh nghiệp bạn trong tương lai. Khi các nhà cung cấp nắm bắt được sự nhiệt tình, những thứ tuyệt vời bắt đầu xảy ra.

Tôi đã từng thấy các ngân hàng tài trợ cho một hoạt động chỉ dựa trên Tầm nhìn sống động bởi đó là lần đầu tiên họ hiểu những gì doanh nghiệp làm. Báo cáo tài chính hoặc cuộc họp với giám đốc

điều hành không phải lúc nào cũng cung cấp một bức tranh rõ ràng.

Khách hàng tiềm năng ký hợp đồng với tôi vì họ quá hào hứng về tương lai của doanh nghiệp. Họ đặt cược vào tương lai của doanh nghiệp thay vì trạng thái hiện tại của nó.

Chia sẻ kế hoạch với truyền thông sẽ mang lại đột phá cho doanh nghiệp. Bạn muốn họ kể câu chuyện về tương lai của bạn thay vì những gì doanh nghiệp đang có. Khi các phương tiện truyền thông bắt đầu bàn tán về tương lai của doanh nghiệp trong ba năm, mọi người sẽ đổ dồn ánh mắt vào doanh nghiệp của bạn.

Mọi người đều muốn nhìn vào tương lai vì có lý do chính đáng. Bất kỳ tương tác nào giữa khách hàng với doanh nghiệp đều sẽ tạo ra một mối quan hệ duy trì từ một năm trở lên. Ngay cả khi mối quan hệ đó chỉ bị ràng buộc bởi tờ giấy bảo hành của nhà sản xuất thì khách hàng cũng muốn biết doanh nghiệp vẫn sẽ còn hoạt động trong một năm nữa.

Đây là một ví dụ cụ thể. Giả sử bạn chuẩn bị thuê một căn hộ, khi bạn đến xem nhà mẫu, sàn nhà thì bẩn, tường cần phải sơn lại, đèn thì cũ kỹ, bạn sẽ không muốn thuê nơi này. Nhưng nếu chủ nhà nói: "Nhân tiện, ngày mai tôi sẽ lắp sàn mới, tuần sau sẽ sơn nhà và thay mới hệ thống đèn. Chúng ta cùng nhau tham quan khu nhà kế bên vừa được tân trang lại vào tuần trước nhé?" Bạn sẽ cảm thấy khác biệt vì đã có một cái nhìn thoáng qua về tương lai. Đó cũng chính là mục đích khi chia sẻ Tầm nhìn sống động với thế giới bên ngoài. Người khác sẽ nhìn thấy những gì bạn có thể nhìn thấy.

Nếu bạn đủ táo bạo trong ý tưởng thì Tầm nhìn sống động sẽ tạo ra hai hiệu ứng: thu hút nhiều người và đẩy lùi nhiều người. Hãy lưu ý rằng tôi nói Tầm nhìn sẽ thu hút và đẩy lùi chứ không phải thu hút hoặc đẩy lùi. Tầm nhìn sống động giống như thỏi nam châm, sẽ hút người vào và đẩy người ra – hy vọng nó không đẩy ra quá nhiều người. Nếu phạm vi của bạn quá nhỏ, quá khiêm tốn, quá nhạt nhẽo, sẽ không ai thích nó. Nếu rơi vào trường hợp này thì bạn đã thất bại.

Hãy làm cách mạng, đừng chỉ thay đổi

Hãy nhớ lại lúc Apple ra mắt iPhone. Mọi người nghĩ rằng công ty này mất trí vì điện thoại không có bàn phím. *Cho ra mắt điện thoại thông minh mà không có bàn phím? Thật vớ vẩn!*

Tuy nhiên, vẫn có nhiều người thích nó. Không chỉ thích nó, họ còn phát cuồng nó, tự phong mình là khách hàng trung thành và tận tụy của Apple. Họ sẵn sàng xếp hàng dài chờ buổi ra mắt sản phẩm cùng với những người tiêu dùng chung chí hướng khác.

Trong khi đó, những người ghét iPhone chỉ có thể quan sát hiệu ứng mà điện thoại tác động lên cả ngành công nghiệp. Các công ty khác cố gắng sao chép thiết kế và cạnh tranh trên thị trường mà Apple đã chinh phục. Họ nhận ra bàn phím sẽ sớm lỗi thời như đầu máy video, cuối cùng buộc phải chuyển đổi dù sẵn sàng hay miễn cưỡng.

Nếu Apple cố gắng làm cho tất cả mọi người hạnh phúc khi thiết kế điện thoại mang tính cách mạng, họ chỉ cần phát hành một phiên bản tinh tế hơn của chiếc Blackberry. Hãy xây dựng tầm nhìn táo bạo như thế nếu muốn truyền cảm hứng cho mọi người. Hãy dự tính trước rằng bạn sẽ phải đối đầu với làn sóng phản ứng dữ dội. Suy cho cùng, tương lai rất đáng sợ đối với những người đã quá quen thuộc với hiện tại.

15%

Tôi từng làm việc với một khách hàng về nhiệm vụ triển khai nội bộ trong doanh nghiệp của họ. Giám đốc Điều hành đứng lên nói: "Khoảng 15% số người ngồi đây sẽ chán ghét những gì sắp được nghe. Bạn sẽ không thích thứ được bày bán trong cửa hàng ở tương lai, không sao cả. Đây có lẽ là thời điểm thích hợp để bạn nghỉ việc."

Đúng là 15% nhân viên đã nghỉ việc. Hai năm sau, doanh nghiệp ông xếp hạng 2 trong danh sách những nơi làm việc đáng mơ ước tại British Columbia (một cách tình cờ, công ty xếp hạng nhất lại là một khách hàng khác của tôi, họ từng truyền cảm hứng cho mọi người với một Tầm nhìn sống động táo bạo).

Để những người không hiểu được tầm nhìn của bạn rời đi cũng có thể xem là chuyện tốt. Thà rằng từ đầu bạn đã biết họ không ủng hộ còn hơn là khó chịu khuyến khích họ trong suốt hai năm.

Điều này cũng đúng với các nhân viên tiềm năng. Nhân viên tiềm năng sẽ đọc tài liệu và nghĩ: "Đúng rồi, tôi muốn được phỏng vấn tại đây," hoặc "Ôi không, tôi chẳng muốn làm việc ở đây." Nhờ đó, bạn không phải lãng phí thời gian phỏng vấn những người không phù hợp, ít phải chi tiêu ngân sách tuyển dụng và đào tạo. Sau tất cả, khi mọi người có thể thấy bạn đang đi về đâu, bạn sẽ tiết kiệm

được thời gian và tiền bạc.

Sau đây là nội dung cuối cùng về vấn đề này. Tầm nhìn sống động giống Mười Điều Răn ở chỗ nó được cố định. Thời điểm duy nhất bạn nên thay đổi chính là khi ngành của bạn phải gánh chịu một sự chuyển hóa lớn và bất ngờ, doanh nghiệp của bạn chuyển hướng 90 độ, xảy ra khủng hoảng tài chính toàn cầu, thế giới của bạn bị đảo ngược hoặc tòa nhà sụp đổ.

Nếu không, bạn vẫn là một con tàu băng qua đại dương, rẽ phải rồi rẽ trái, tránh né tảng băng ngầm khi cần thiết, nhưng không phải lúc nào cũng đi về một hướng. Đừng lo lắng nếu có một vài câu gây tranh cãi. Cứ để mặc chúng. Tài liệu này là ngọn hải đăng hướng dẫn chiếc thuyền và thủy thủ của bạn đến bến bờ an toàn.

TRIỂN KHAI BÊN NGOÀI

Đối tượng tiếp nhận

Triển khai ra bên ngoài cho phép mọi người hiểu được đích đến của doanh nghiệp, tại sao đích đến đó thú vị và tại sao họ nên xem xét doanh nghiệp sau ba năm chứ không phải bây giờ.

Cũng giống như khi công bố nội bộ, bạn cần phải xoa dịu tư tưởng của những người có thể nghĩ ý tưởng đó điên rồ. Hãy đảm bảo với họ rằng một số khái niệm sẽ xuất hiện trong 1-2 năm tới và khi các mục ban đầu được thiết lập, các yếu tố cũng sẽ không còn xa rời thực tế nữa.

Giới thiệu Tầm nhìn sống động bằng câu: "Đây là hình ảnh công ty chúng ta trong tương lai gần. Chúng ta đều nhận ra nó không giống như ngày hôm nay, nhưng đây là khi chúng ta dựa vào ba năm tới và mô tả những gì nó sẽ trở thành." Sự giới thiệu này nên diễn ra đồng thời.

Khi tất cả mọi người trong tổ chức hiểu đầy đủ về Tầm nhìn sống động và những cuộc trao đổi qua lại về nó, bạn có thể chia sẻ với người khác. Sử dụng e-mail, bài đăng trên trang web công ty, bản tin, họp báo, quảng cáo bán hàng, tờ rơi, loa, những người trên phố – bạn có thể giới hạn mức độ truyền đi thông điệp là bao xa, nhưng chắc chắn nó sẽ được lan truyền rộng rãi.

Quan trọng là phải liên tục gửi nó tới mọi người. Bạn muốn tất cả những người có liên quan đến doanh nghiệp thấy được những gì bạn đang tạo dựng, nơi bạn đang hướng tới và hình ảnh nó sẽ trở thành trong tương lai. Những thành tố bên ngoài này đóng vai trò

quan trọng trong việc góp phần biến tầm nhìn trở thành hiện thực.

Sẽ chẳng có ích gì khi lập kế hoạch cho tương lai nếu bạn không biết tương lai nắm giữ điều gì. Và bởi bạn muốn người khác đưa bạn vào kế hoạch tương lai của họ, nên điều bắt buộc là phải gợi nhắc cho họ thấy được hình ảnh tương lai của bạn trông như thế nào. Nếu đang định hướng bản thân trong một thế giới rộng lớn hơn, bạn phải tiếp tục nhìn vào bản đồ để biết mình đang ở đâu và hướng đi tiếp theo. Điều tương tự cũng đúng với Tầm nhìn sống động: Đó là bản đồ của tương lai mà bạn và người khác có thể sử dụng.

Lý do cho sự hoài nghi và nỗi sợ hãi

Một nỗi lo sợ của con người khi tiết lộ ra bên ngoài là đối thủ cạnh tranh. Với bản chất cực kỳ mang tính cá nhân của Tầm nhìn sống động, bạn dễ có xu hướng lo sợ bị đánh cắp ý tưởng. Và nếu bạn cảm thấy như vậy thì thực ra, không ai có khả năng thực hiện ý tưởng *của bạn*.

Hãy nhớ rằng, bạn chỉ đang cho họ thấy sản phẩm cuối cùng, họ không biết cách làm nó như thế nào. Bạn sẽ không cho bất kỳ ai biết kế hoạch kinh doanh, chỉ là của riêng bạn mà thôi. Và một khi thông báo nơi đang đi, bạn đã đóng cọc vào lãnh thổ đó. Nếu bất cứ ai khác cố gắng cắm cờ lên đó, nó sẽ xuất hiện dưới dạng phát sinh, như thể doanh nghiệp đó không có đủ tầm nhìn để lập nên con đường của riêng mình vậy.

Một lý do khác khiến mọi người lo lắng về quá trình ra mắt là họ chưa biết *cách thức thực hiện.* Tình trạng yếu kém là kết quả tự nhiên của việc không có tất cả các giải pháp. Thật khó để đứng trước một căn phòng đông người và dõng dạc tuyên bố khi mà bạn còn lo lắng có ai đó sẽ hỏi: “Làm sao bạn làm được điều đó?” và chưa có kế hoạch ứng phó.

Một lần nữa, hãy nhớ rằng, bạn không có nhiệm vụ phải trả lời. Sự thông suốt mọi thứ không phải là điều kiện tiên quyết để trở thành người đứng đầu một doanh nghiệp. *Bạn phải dùng người làm được việc đó*. Cách bạn trả lời câu hỏi là cách mà đội của bạn, những người mà bạn tin tưởng nhất, hoàn thành nó bởi đó là nhiệm vụ bạn giao cho họ.

Lý do để chia sẻ với cả thế giới

Rốt cuộc thì kết quả của chiến dịch tập trung khi chia sẻ tầm nhìn

với mọi người là họ sẽ chấp nhận nó. Đôi khi nó xảy ra đột ngột, mọi người thức dậy và thấy những gì bạn đã nói. Tấm màn được vén lên, và thế giới như bạn đã mô tả, xuất hiện trước mắt họ. Bây giờ, bạn đã điều hướng những người khác theo cách nghĩ của mình, giống như cách mà nhân vật của Henry Fonda đã thắng 11 người khác trên ban bồi thẩm trong bộ phim *12 Angry Men* (tạm dịch: 12 người đàn ông tức giận).

Sự thay đổi trong quan điểm đó có thể kích hoạt phản ứng dây chuyền trong và ngoài tổ chức. Bên trong thì mọi người bắt đầu thấy và cảm nhận những gì bạn làm. Họ có thể đưa ra quyết định trực quan hơn và hiểu rằng họ cũng đã nhìn thấy Tầm nhìn sống động trong thực tế.

Bên ngoài, mọi người nhìn vào và thấy các chức năng tổ chức của bạn như một đơn vị duy nhất và bắt đầu nhận ra trong ba năm tới, bạn thực sự sẽ đạt được mục tiêu lớn đầy tham vọng đó. Đến lúc đó, hãy từ tốn giải thích cho những khách hàng cốt lõi về tương lai của doanh nghiệp để tránh trường hợp họ nghe đồn đại gần xa. Giải thích cho các nhà cung cấp về nó để họ biết bạn đang hướng tới mục tiêu nào. Cân nhắc những ai sẽ được hưởng lợi khi nhìn thấy một bức tranh lớn hơn.

Khi đang xây dựng 1-800-Got-Junk?, chúng tôi ngồi lại với nhà cung cấp đã tạo ra các hộp màu xanh cho mặt sau của xe tải và cho họ thấy doanh nghiệp chúng tôi sẽ ra sao sau ba năm nữa. Anh ấy nói: "Cảm ơn vì đã nói với tôi. Chúng tôi không có đủ số xe tải, kể cả tính luôn số xe đã đặt cho khu vực Bắc Mỹ vào năm tới."

Chúng tôi cần anh ấy nhận thức được nhu cầu của mình để hoàn thành tầm nhìn về tương lai. Kết quả là, nhà cung cấp đã lên kế hoạch cho việc mở rộng trong tương lai của chúng tôi. Vì nó đòi hỏi anh ấy cần phải thay đổi nên anh ấy có thể lập kế hoạch hỗ trợ công ty. Trước khi bạn biết điều đó, mỗi người trong chuỗi đều phát triển dựa trên kỳ vọng của chúng tôi.

Không chỉ các cá nhân mới muốn làm việc cho các doanh nghiệp tiên tiến hiện đại, mà các doanh nghiệp cũng muốn làm việc với họ. Nếu bạn là khách hàng có nhu cầu tăng gấp đôi tốc độ tăng trưởng trong ba năm tới, các doanh nghiệp khác sẽ chú ý tới bạn vì họ muốn phát triển cùng bạn. Kết quả là, bạn sẽ nhận được nhiều thời gian và dịch vụ của họ hơn, thậm chí là với tỷ lệ tốt hơn. Một lần nữa, bạn muốn được đối xử như doanh nghiệp mà bạn sẽ trở thành, chứ không phải là doanh nghiệp hiện tại của bạn. Vì vậy, hãy chia sẻ Tầm nhìn sống động với các nhà cung cấp.

MỘT VŨ CÔNG, CÁC PHI CÔNG LÁI MÁY BAY PHẢN LỰC VÀ NHỮNG NGƯỜI THỢ NỀ

Thông thường, để người khác nhìn doanh nghiệp theo góc độ của bạn thì chỉ đơn giản dựa vào sự kiên nhẫn. Một ví dụ về điều đó là bằng chứng trong một video từ Liên hoan Âm nhạc Sasquatch cách đây vài năm trước. Video này đã lan truyền rộng rãi, và tôi thích dùng nó để minh họa về sức mạnh ý tưởng của một người. Một anh chàng tại lễ hội đã nhảy một mình. Không phải theo cách buồn tủi vì anh ấy có vẻ rất hạnh phúc, nhưng anh ấy lại nhảy một mình.

Một đám đông tụ tập trên sườn đồi. Vẫn chỉ có một mình, anh chàng tiếp tục nhảy. Lúc sau, một anh chàng khác nhập cuộc. Hai người cùng nhảy. Sau đó, một anh chàng thứ ba bước tới nhảy.

Khoảnh khắc sau đó, mọi người chạy xuống sườn đồi để tham gia vào nhóm nhảy này. Hàng ngàn người nhảy theo cùng một kiểu như anh chàng nhảy một mình mới chỉ vài phút trước đó. Một điểm bùng phát xảy ra, và đột nhiên, suy nghĩ của mọi người đã thay đổi.

Bạn sẽ phải thu phục những người khác đến bên mình. Và cùng với đó, bạn sẽ bị thách thức và có thể bị chế nhạo. Những người trong tổ chức có thể bắt đầu nghi ngờ khả năng tồn tại của Tầm nhìn sống động. Điều này, tất nhiên, là lý do giải thích tại sao việc đọc lớn các tài liệu và tiếp tục chia sẻ nó với bên ngoài là rất quan trọng. Nhưng dù vậy, bạn sẽ gặp phải những trở ngại. Cách tốt nhất để vượt qua chúng là sắp xếp chặt chẽ nhất có thể và tiếp tục tiến lên để trở thành đơn vị duy nhất.

Hãy nghĩ đến các phi công lái máy bay, giống như hạm đội Những thiên thần màu xanh. Ở một tốc độ không tưởng trên bầu trời không có ranh giới hoặc biển báo nào, các phi công tạo nên những đội hình khác nhau với sự khéo léo, linh hoạt và đẹp mắt. Họ làm vậy bằng cách nào? Họ căn chỉnh thật hoàn hảo.

Nếu những phi công này không tuân thủ các quy tắc chuẩn mực, chắc chắn một vụ va chạm sẽ xảy ra. Mỗi phi công không chỉ phải biết những gì thuộc phận sự công việc của mình mà còn cả công việc của người khác nữa. Anh ta phải tin tưởng họ sẽ thực hiện nhiệm vụ một cách hoàn hảo. Đây là cách bạn muốn doanh nghiệp của mình vận hành – trơn tru và tự nhiên.

Vẻ đẹp của sự tinh chỉnh này chắc chắn phải được thể hiện đầy đủ

khi bạn và nhóm của mình theo đuổi mục tiêu cao cả trong ba năm đó, nhưng có những lúc loại chức năng trực quan này lại cần thiết cho doanh nghiệp tạo ra một sự xoay chuyển 90 độ. Thu hút mọi người trên cùng một mặt phẳng trong một trục có thể sẽ khó khăn như khi cố gắng quay đầu xe ở giữa đường một chiều vậy. Hoặc nó có thể dễ dàng thực hiện như một vài máy bay phản lực lượn theo hình zigzag trên bầu trời quang đãng: khác biệt nằm ở sự căn chỉnh.

Ngày càng khó thiết lập và duy trì sự căn chỉnh tại nơi làm việc hiện đại. Một lý do chính là công việc cần sự hiện diện. Nhân viên làm việc từ xa khó có thể theo kịp. Điều này cũng đúng với các dịch giả tự do, nhà thầu độc lập, công nhân bán thời gian, tạm thời và các thành viên thiết yếu khác trong lực lượng lao động của bạn, những người là nhân viên phải có mặt toàn thời gian. Tuy nhiên, trong năm 2016, đây thường là những người đóng vai trò quan trọng trong một liên doanh kinh tế thành công.

Do đó, điều quan trọng là những người này thực sự hiểu được bức tranh lớn là gì và chúng phù hợp với họ ra sao. Có một phép loại suy hoạt động ở đây khi một người đàn ông đi xuống phố gặp ba người khác đang đóng gạch. Anh ta hỏi người đầu tiên: “Anh đang làm gì vậy?”

Người đầu tiên nói: “Tôi đang đóng gạch.”

Anh ta hỏi người thứ hai: “Anh đang làm gì vậy?”

Người thứ hai nói: “Tôi đang đóng gạch để xây tường.”

Anh ta hỏi anh chàng thứ ba: “Anh đang làm gì vậy?”

Người thứ ba trả lời: “Tôi đang đóng gạch để xây tường cho một nhà thờ lộng lẫy sẽ thờ Thiên Chúa.”

Bạn nghĩ ai cảm thấy sự tinh chỉnh quan trọng hơn cho mục đích của mình mỗi buổi sáng khi đi làm? Cả ba đều làm cùng một công việc, nhưng người thứ ba hiểu được lý do họ đóng gạch và tầm quan trọng của những viên gạch đó.

Nếu bạn muốn tạo ra đột phá cho Tầm nhìn sống động của mình, hãy gửi e-mail cho tôi theo địa chỉ VividVision@CameronHerold.com và chúng tôi sẽ giới thiệu bạn với một trong những người tạo ra các phiên bản cuối cùng cho tất cả các khách hàng của chúng tôi.

Hồ sơ doanh nhân

W. Brett Wilson, Dragon Emeritus

Công ty của W. Brett Wilson là Prairie Merchant Corporation.

Thành tựu kinh doanh nổi bật

- Năm 1993, Brett đồng sáng lập First Energy Capital Corp. với vai trò Chủ tịch hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc. Doanh nghiệp bắt đầu với số vốn 2 triệu đô-la và đạt giá trị 300 triệu đô-la sau 15 năm khi bán 20% cho Société Général.
- Ông từng đối mặt với chứng nghiện công việc trong suốt sự nghiệp làm ngân hàng trực tuyến, nhưng đã tạo dựng được mối quan hệ tuyệt vời với con cái.
- Ông đã trở thành một nhà lãnh đạo ở Canada và nhiều nơi khác trong việc sử dụng tổ chức từ thiện mang tính chiến lược để phát triển doanh nghiệp. Ông đã nhận được giải thưởng cho những nỗ lực của mình trong lĩnh vực này, bao gồm Huân chương danh dự Canada và Huân chương chiến công Saskatchewan.
- Ông có vai trò quan trọng trong các phần của Dragon's Den – một chương trình thu hút lượng khán giả kỷ lục tại Canada – đã giành Giải thưởng Gemini, trong các mùa mà ông tham gia và thay đổi cách cảm nhận cũng như tôn trọng tinh thần khởi nghiệp của người Canada.
- Ông đã đầu tư thành công vào một loạt tài sản, từ tòa nhà văn phòng tới Đội khúc côn cầu NHL xuất sắc, cho đến nhiều diện tích đất nông nghiệp ở Saskatchewan. Ông là nhà đầu tư dẫn dắt tại một nhà sản xuất điện độc lập

(Maxim Power) và là nhà đầu tư giai đoạn đầu tại các nhà sản xuất dầu và khí đốt hàng đầu của Canada. Hiện tại, ông là Chủ tịch Hội đồng quản trị của Canoe Financial, doanh nghiệp quỹ tương hỗ phát triển nhanh nhất Canada.

Thói quen buổi sáng

- Brett bắt đầu ngày mới bằng một ly nước với nước chanh ép.
- Ông kiểm tra tin tức đêm qua, các tài khoản truyền thông xã hội và e-mail của mình.
- Ông vận động cơ thể khoảng 15 phút trong khi xem tin tức mới.
- Sau đó, ông dắt chó đi dạo và tới quán cà phê Bullet Proof.
- Ông thường dành ít nhất một giờ mỗi sáng để yên lặng tập trung lên kế hoạch cho ngày mới.

Chương 8

Nguyên tắc nâng tầm doanh nhân - Số 2: Hãy trao quyền mọi thứ trừ khi bạn là thiên tài

Như tất cả các doanh nhân đều biết, bạn sống hay chết bởi năng lực ưu tiên của chính mình. Bạn phải tập trung vào các nhiệm vụ quan trọng nhất, nhiệm vụ mang tầm sứ mệnh quan trọng mỗi ngày, sau đó chia sẻ, ủy thác, trì hoãn hoặc bỏ qua những việc còn lại.

— JESSICA JACKLEY, Đồng sáng lập Kiva

Vai trò của các doanh nhân, có thể rất bao quát nhưng không phải để làm tất cả mọi việc. Nếu tự làm tất cả mọi thứ, bạn đang sử dụng thời gian và các nguồn lực một cách thiếu hiệu quả. Cách tốt nhất để hoàn thành mọi việc là ủy thác chúng cho người khác, trừ phi bạn là thiên tài. Nói cách khác, nếu có ai đó có thể đảm nhiệm công việc đó, hãy giao cho họ. Nếu không, có thể bạn chưa cân nhắc kỹ lưỡng đủ để tìm người, bởi thường thì sẽ có. Doanh nhân Dave Feller, Giám đốc Điều hành của Mogo Financial, tự hào về bản thân mình là "doanh nhân lười biếng". Lần đầu tiên tôi gặp Dave, anh ấy nói với tôi rằng anh đã khởi nghiệp tại một thành phố cách nơi anh sống 2.000 dặm để không bị cuốn vào hoạt động kinh doanh hằng ngày. Anh biết rằng, khi có văn phòng ở rất xa nhà, anh sẽ buộc phải thuê người và ủy thác cho người khác nhiều hơn là nếu quanh quẩn bên nhân viên. Ngay cả những tác nhân gây sao nhãng cũng chấm dứt vì không ai có thể vào xem "liệu anh có chút thời gian để nói" về những dự án họ đang làm hay không.

Hãy liên tưởng tới chuyện dọn nhà. Nếu công việc bận rộn, bạn không thiếu dự án để làm, nhưng nếu được giao nhiệm vụ cọ nhà

vệ sinh, lau sàn nhà và chùi cửa sổ, bạn đang phung phí thời gian quý báu vào những việc mà ai cũng làm được. Hãy thuê ai đó làm những việc không quan trọng và dành thời gian hoàn thành những điều không ai làm được. Cuối ngày, nhiều khả năng là bạn rất giỏi ở một vài lĩnh vực trong vấn đề kinh doanh. Càng chú trọng vào những lĩnh vực cốt lõi đó, bạn càng kiếm được nhiều tiền hơn. Hãy suy nghĩ về cuộc sống cá nhân nếu làm theo cách này và bắt đầu tạo một danh sách gồm tất cả những việc có thể thuê được với giá khoảng 12-15 đô-la/giờ.

Những việc cá nhân bạn nên thuê:

- Dọn nhà
- Giặt là
- Dịch vụ giặt khô và giao tận nhà
- Làm việc nhà
- Sắp xếp nhà cửa
- Quét sân
- Dọn dẹp sau những bữa tiệc
- Cắt cỏ
- Giao hàng
- Mua sắm hàng tạp hóa
- Chuẩn bị thức ăn và nấu ăn trong tuần
- Gửi đồ qua bưu điện hoặc chuyển phát nhanh
- Đưa đón con

Bạn có thể thấy danh sách này dường như dài bất tận…

Hãy bắt đầu bằng cách lập một bản tóm tắt hoạt động của mọi việc bạn làm trong vai trò doanh nhân. Bạn nên lập danh sách này 6-12 tháng/lần. Hãy coi như có ai đó luôn theo dõi bạn với máy quay video để ghi lại tất cả những gì bạn làm, dù là việc lớn hay nhỏ, trong suốt thời gian điều hành doanh nghiệp. Đối với tôi, điều này bao gồm đọc e-mail, đặt lịch họp, tham dự các cuộc họp, trao đổi với các tác giả và nhà văn, đặt lịch bay, đặt phòng khách sạn, dịch vụ xe hơi, chuẩn bị cho các cuộc gọi huấn luyện, thiết kế bảng tính, đánh giá các trang web và diễn thuyết cho COO Alliance, cùng hàng tá nhiệm vụ khác. Đó là chuỗi dài bất tận. Bạn cần bắt đầu nghĩ về nó theo cách này: nhiệm vụ nào cũng cần phải hoàn thành nhưng không có nghĩa là bạn phải một mình

cáng đáng hết.

Giờ thì hãy lập biểu đồ những hành động đó trong bảng tính Excel. Mỗi việc tương ứng với một hàng ngang, viết ra các nhiệm vụ mà bạn đã hoàn thành trong một tháng hoặc quý bình thường. Bạn sẽ có được bản tóm tắt toàn bộ các hoạt động của mình và tìm ra cách xử lý tất cả mọi việc mà không cần can thiệp trực tiếp như hiện nay.

Danh sách này có thể bao gồm 60, 70, thậm chí 80 hoạt động cho giai đoạn đó. Và sau khi đã nghĩ ra đầy đủ tất cả các hoạt động, bạn cần bắt đầu phân loại chúng để tránh lo nghĩ quá nhiều về những việc phải đích thân thực hiện. Bạn cũng có thể tiếp tục thêm vào danh sách này nếu cần, nhưng hãy thử chốt danh sách ngay từ đầu. Bước tiếp theo là phân loại các hoạt động vào cột thứ hai theo một trong bốn cách. Hãy đánh dấu một trong bốn chữ cái này ở cột bên cạnh chỗ bạn đã liệt kê nhiệm vụ:

- I – Incompetent (Thiếu khả năng): Bạn không giỏi về mảng này.
- C – Competent (Đủ khả năng): Bạn xử lý được mảng này.
- E – Excellent (Xuất sắc): Bạn rất giỏi về mảng này, nhưng không thích làm.
- U – Unique Ability (Khả năng đặc biệt): Những nhiệm vụ này tiếp thêm sinh lực cho bạn và bạn cũng thực sự giỏi về mảng này.

Bài kiểm tra tôi sử dụng để xác định một thứ được coi là độc đáo, đó là liệu tôi có làm nó miễn phí không nếu không phải trang trải cơm áo gạo tiền. Nếu câu trả lời là có, đánh chữ *U* ở cột thứ 2 của trang tính. Ví dụ, khả năng độc đáo của tôi là diễn thuyết và đào tạo các giám đốc điều hành. Nếu không phải diễn thuyết hay giảng dạy, tôi thường làm những việc mà mình có thể giỏi, nhưng là vì tiền chứ không phải đam mê. Nếu có thể giao phó những việc mình không giỏi và cũng không hứng thú, bạn đang tiến nhanh trên con đường tới thành công trong kinh doanh. Nếu thực sự cẩn trọng về những gì được gọi là khả năng độc đáo, có lẽ bạn sẽ chỉ có 2-3 điều được đánh dấu U. Phần còn lại chắc sẽ là *E* hoặc *C*.

Cột thứ ba liên quan đến tiêu chí tiền bạc. Nếu đang thuê người làm một nhiệm vụ, bạn sẽ trả bao nhiêu tiền một giờ? 10 đô-la một giờ, tương đương 20.000 đô-la một năm hay 20 đô-la một giờ, tương đương 40.000 đô-la một năm? Xét từ góc độ kinh tế, một số nhiệm vụ trong danh sách tốn chi phí không đáng kể, nhưng cũng

không có ý nghĩa gì khi bạn tự mình làm. Tốt hơn hết, bạn nên thuê một ai đó với mức 15-20 đô-la một giờ để làm chúng, trong khi đó, bạn tập trung vào khả năng độc đáo của mình để tăng gấp 10-100 lần giá trị. Thời gian của tôi phát huy hiệu quả cao độ khi tôi tổ chức các sự kiện diễn thuyết hoặc huấn luyện các giám đốc điều hành, tới mức ngoài hai việc đó ra, làm việc gì cũng khiến thời gian của tôi trôi đi phí hoài, vô ích. Hãy nghĩ theo cách này. Bạn chỉ có ba nguồn tài nguyên: con người, thời gian và tiền bạc. Việc của bạn là phải thu được lợi nhuận cao nhất trên mỗi tài nguyên đó và đừng lãng phí bất kỳ nguồn nào.

Giờ thì bạn đã có một cột liệt kê tất cả các hoạt động của mình (mỗi hoạt động một hàng), cột thứ hai liệt kê năng lực của bạn với mỗi hoạt động và cột thứ ba hiển thị số tiền mà bạn sẵn sàng bỏ ra thuê người. Bạn nên ủy thác tất cả những việc mà bạn không đủ khả năng thực hiện, đủ khả năng và cả những việc hấp dẫn nằm dưới mức chi trả của bạn trong vai trò doanh nhân. Hãy thuê người làm các nhiệm vụ đó, hoặc tuyển một giám đốc điều hành để thực hiện chúng ở mức lương trả theo giờ cá nhân của bạn. Trên thực tế, ngay khi có thể, hãy loại ra tất cả những việc mà bạn đánh giá là mình không đủ năng lực hoặc đủ khả năng thực hiện. Sau đó, thực hiện tương tự với những nhiệm vụ hấp dẫn. Ngoài ra, hãy cân nhắc xem liệu bạn có cần tiếp tục thực hiện các nhiệm vụ này không. Có lẽ tốt hơn là chúng nên nằm trong danh sách những việc ngừng làm hơn là danh sách những việc cần làm.

Việc cần làm tiếp theo là điều mà tôi đã học được từ Suzanne Evans, một trong những doanh nhân tôi từng huấn luyện. Việc đầu tiên cô ấy làm trong buổi sáng là ngồi xuống lập danh sách tất cả những việc cần thực hiện trong ngày, rồi cố gắng ủy thác 80% số công việc đó. Cô ấy chỉ tự mình làm 20% số việc trong danh sách mà thôi. Hãy phấn đấu đạt được con số đó bằng cách ủy thác bớt trách nhiệm cần làm. Hãy tưởng tượng nếu ngay sau khi viết danh sách việc cần làm hằng tuần hoặc hằng ngày, bạn quyết định luôn những người sẽ thuê ngoài hoặc ủy thác 80% số nhiệm vụ đó thay vì cắm đầu thực hiện.

Con số 80% không phải là sự trùng hợp ngẫu nhiên. Chúng ta đều đã nghe tới nguyên tắc Pareto, 80% kết quả đến từ 20% nỗ lực. Nếu đã biết nó đúng, tại sao bạn không chỉ tập trung vào vùng khả năng độc đáo của mình? Chỉ riêng ý tưởng đơn giản đó sẽ giúp bạn đạt được kết quả cao hơn nhiều. Con số 80% cũng là một loại tư duy giúp bạn khi không cần đến sự hoàn hảo. Chúng ta thường sa lầy vào chủ nghĩa cầu toàn, điều này có thể dẫn đến sự trì hoãn. Nếu dành thời gian quý báu trước đó để viết một bản ghi

nhớ hoàn hảo, thiết kế quảng cáo toàn mỹ, hoặc đạt được kết quả siêu việt ở một nhiệm vụ nằm ngoài khả năng độc đáo, bạn nên ngừng "leo cao". Hãy ủy thác tới mức 80% và tìm một chuyên gia có khả năng hoàn thành nó. Hầu hết mọi người đều khá ổn với kết quả 80%, chẳng ai cần hoàn hảo hết 100%. Vì vậy, các doanh nhân hãy tập trung vào việc ủy thác mọi thứ.

Hãy nhớ công việc của bạn là nhìn thấy bức tranh lớn. Đừng sa lầy vào các chi tiết nhỏ. Hãy sử dụng nguồn tài nguyên của mình một cách khôn ngoan. Giao phó nhiệm vụ cho người khác càng nhanh càng tốt để tập trung sự chú ý vào việc khác.

Tìm kiếm các lĩnh vực khác trong cuộc sống nơi bạn đang trả mức lương của một giám đốc điều hành cho công việc mà một cậu nhóc cấp 3 cũng làm được: mang quần áo đi giặt khô, đến cửa hàng tạp hóa, nấu ăn, dọn nhà… Sử dụng thời gian đã tiết kiệm được để làm việc trong khả năng độc đáo hoặc tận hưởng những khoảnh khắc của cuộc sống và nạp lại năng lượng.

Có rất nhiều ứng dụng và trang web có thể giúp bạn phó thác nhiệm vụ. Các trang web như Upwork, oDesk, Fiverr và HireMyMom.com sẽ "cứu cánh" cho các doanh nhân bận rộn. Mỗi trang web này đều có hướng dẫn miễn phí hoặc sử dụng YouTube để tìm hiểu cách tận dụng chúng. Bạn có thể liệt kê vô số dự án cá nhân cần hoàn thành, và mọi người từ khắp nơi trên thế giới sẽ đấu thầu mức phí họ muốn bạn trả để làm những việc đó.

Bạn có thể sử dụng các ứng dụng quản lý dự án như Basecamp hay Asana để nhận các công cụ giúp xác định và quản lý các nhiệm vụ hằng ngày cũng như dự án dài hạn. Cả hai trang web đều có một số video tuyệt vời hướng dẫn cách sử dụng để tận dụng thời gian hiệu quả.

Bạn thậm chí có thể cân nhắc sử dụng các doanh nghiệp như Less Doists do Ari Meisei điều hành, doanh nghiệp này có một nhân viên thuộc đội trợ lý điều hành mà bạn sẽ gặp trên cơ sở hằng tuần để thảo luận mọi thứ về nghĩa vụ của bạn. Họ sẽ lần lượt xử lý rắc rối cho bạn. Họ sẽ xử lý việc quản lý dự án và tuyển dụng nhân lực để bạn không phải lo lắng. Có nghĩa là họ sẽ kéo những việc đó ra khỏi danh sách việc bạn cần làm.

Doanh nhân cũng thường là kẻ thù nguy hiểm nhất của chính mình. Bởi chúng ta thường khởi nghiệp mà không có nhân viên, chúng ta có thể và thường xuyên làm hết tất cả mọi việc theo một cách thức, hình dạng hoặc khuôn mẫu. Nhưng hãy nhớ rằng, với

tư cách là doanh nhân, bạn cần hoàn thành công việc, chứ không cần trực tiếp làm tất cả.

Mãi cho đến khoảng 15 năm trước, nền kinh tế làm việc tự do trực tuyến mới đã phát triển. Bạn không thể tìm thấy những con người này trong các trang vàng hoặc quảng cáo được phân loại ở mặt sau của tờ tạp chí. Trở lại lúc đó, bạn phải thuê nhân viên toàn thời gian, những người đi làm thuê làm mướn cho tất cả các ngành nghề và không làm chủ một nghề nào cả. Nhưng bây giờ, bạn có thể tìm thấy các chuyên gia và chuyên viên trong những nghề tay trái của bạn và trên khắp thế giới sẵn sàng thực hiện nhiệm vụ. Họ đang tìm cách làm mọi thứ trong danh sách của bạn, và họ đủ năng lực. Đối với mọi nhiệm vụ, đều sẽ có ai đó làm tốt và thích làm việc đó. Cô lao công của tôi là một ví dụ tuyệt vời. Cô ấy thích làm việc nhà. Và cô ấy thực sự rất giỏi những việc đó – tủ quần áo của tôi được sắp xếp kỳ công như bất kỳ cửa hàng quần áo hấp dẫn nào vậy.

Như đã nói, một trong những điều quan trọng nhất mà tôi đã sớm học được khi làm doanh nhân là nếu không có trợ lý, bạn chính là một người trợ lý. Rất nhiều người mong chờ thuê được người thứ hai, nhưng thực tế thì điều họ cần làm trước tiên là thuê ai đó đảm nhiệm những công việc bận rộn giúp họ. Trợ lý điều hành là chiếc đòn bẩy lớn nhất bạn có thể tự cung cấp cho mình trong những ngày đầu xây dựng doanh nghiệp. Trợ lý điều hành của tôi, Meridith Kuba, là một người rất tuyệt vời. Cô ấy thích hỗ trợ tôi, và tôi không thể tưởng tượng được việc điều hành doanh nghiệp của tôi hôm nay và cả trong tương lai sẽ ra sao nếu không có cô ấy. Cô ấy có khả năng làm mọi việc nhanh hơn và tốt hơn tôi. Và cô ấy luôn vui vẻ đảm nhiệm công việc hỗ trợ tôi.

Tại một số thời điểm, sau khi đã thuê một trợ lý điều hành, bạn sẽ bắt đầu tìm cách xây dựng đội nhóm của bạn, thuê nhân viên và tìm trợ lý dưới quyền. Đó là một bước thực sự lớn, nhưng hiệu quả. Người đó thường sẽ được trả lương cao nhất trong các nhân viên, nhưng khi bạn có thể bắt đầu ủy thác và đẩy các dự án lớn ra ngoài danh mục việc cần làm – những dự án mà có thể bạn rất giỏi xử lý nhưng không hào hứng – đó là lúc một giám đốc điều hành nhập cuộc. Đây là người sẽ thay bạn đảm nhận tốt những dự án đó.

Vào cuối ngày, bạn chỉ có ba nguồn tài nguyên: con người, thời gian và tiền bạc. Hãy sử dụng từng loại tài nguyên sao cho thu về được lợi tức cao nhất. Thời gian của bạn nên được dùng hoặc là để tối đa hóa lợi nhuận tài chính hoặc để tối đa hóa mức hạnh phúc

của mình và mang lại một cuộc sống tốt đẹp hơn. Và cách tốt nhất để đạt được một trong hai kết quả đó là giao phó mọi thứ.

Hồ sơ doanh nhân
Marie Forleo

Công ty của Marie Forleo là Marie Forleo International.

Thành tựu kinh doanh nổi bật

- Marie được Oprah gọi là Nhà dẫn dắt Tư tưởng cho thế hệ sau.
- Công ty của cô được tạp chí *Inc.* đưa vào danh sách *500 Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất* năm 2014.
- Cô viết lách, sản xuất và là "chủ xị" của MarieTV, chương trình trực tuyến có ảnh hưởng bậc nhất dành cho những người làm sáng tạo và kinh doanh, thu hút hơn 22 triệu lượt xem và khán giả từ 195 quốc gia.
- MarieForleo.com được Forbes.com bình chọn vào nhóm 100 trang web dành cho doanh nhân.
- Marie giữ vững niềm tin rằng mỗi lần bán hàng là mỗi lần thay đổi cuộc đời. Bởi cứ mỗi sản phẩm được bán ra là doanh nghiệp của cô đã hỗ trợ nhu cầu của một người.

Thói quen buổi sáng

- Đối với Marie, không có ngày nào giống ngày nào.
- Cô tỉnh dậy vào những thời điểm khác nhau dựa trên lịch trình sống, làm việc, lịch quay phim… khi đi du lịch. Do vậy, những gì thực sự xảy ra vào buổi sáng thường xuyên thay đổi đối với cô. Một số thói quen mang tính bất di bất dịch vì chúng giúp cô duy trì trạng thái hưng phấn và làm việc hiệu quả.
- Cô thiền định ít nhất 10 phút.

- Cô uống cà phê hoặc nước trái cây xanh.
- Cô phải tập thể dục. Cô tập từ động tác xoay tròn, kế tới chuyển sang yoga, sau đó nhảy rồi đến các lớp học. Cô không chỉ tập vào buổi sáng mà đôi khi còn vào buổi tối.
- Một thói quen *buổi tối* khác mà cô coi là giúp các doanh nhân đổi gió là lên kế hoạch đi chơi vào tối hôm trước. Điều đó làm cho buổi sáng trở nên hiệu quả hơn, thú vị và không có áp lực.

Chương 9

Nguyên tắc nâng tầm doanh nhân - Số 3: Âm dương: Một COO thúc đẩy bạn

Đừng tuyển một người làm việc chỉ vì tiền, mà phải vì đam mê.

– HENRY DAVID THOREAU

Tôi đã khởi chạy COO Alliance (www.COOAlliance.com) vì nhận ra vai trò quan trọng và tầm ảnh hưởng của nó với các CEO[11]. Các doanh nhân gặt hái được những giá trị tuyệt vời từ một nhóm dành riêng cho những người có vị trí quan trọng thứ yếu này. Khi bạn thuê COO, người đó sẽ tạo ra tác động tích cực và mạnh mẽ đến doanh nghiệp của bạn.

Các doanh nhân xây dựng doanh nghiệp, nhưng tại một số thời điểm, họ cần một người có thể điều hành các hoạt động hằng ngày thay mình. Nghĩa là chia sẻ lượng công việc giúp giảm gánh nặng cho CEO để anh ấy có thể nghỉ ốm hoặc ngủ ngon. Nó cũng cho phép họ tập trung năng lượng vào 2-3 vấn đề mà họ xuất sắc và có khả năng độc đáo. Doanh nhân là người có tầm nhìn, nhưng thường thiếu định hướng chi tiết để hoàn thành mọi thứ đúng cách.

Mối quan hệ này cung cấp một động lực âm dương. Nó là hình thức cân bằng duy nhất ở từng mảng cốt lõi của doanh nghiệp, linh hồn doanh nghiệp giao phó cho CEO. Khi làm COO ở 1-800-GOTJUNK?, tôi đã thiết lập một cuộc họp hằng tuần với CEO để duy trì sự đồng bộ hóa. Nó giống như một đêm hẹn hò không chỉ để tìm hiểu mà còn nhằm vun đắp mối quan hệ, sự giao tiếp và lòng tin giữa bạn và COO. Và dù lấy tư cách là một doanh nhân

hay CEO, bạn cần hiểu rằng các cuộc họp này vô cùng cần thiết đối với cấp dưới nếu muốn người đó đứng chung lập trường với bạn. Bạn nên duy trì các cuộc họp bất kể điều gì vì chúng rất quan trọng. Hơn bất kỳ mối quan hệ kinh doanh nào khác khi phát triển, quan hệ CEO-COO là chìa khóa cho sự tăng trưởng bởi con người chủ chốt này sẽ thực hiện các dự án chiến lược và hoạt động lớn hơn giúp bạn. Họ nắm được toàn bộ tình hình doanh nghiệp để bạn có thể tận dụng thời gian tốt hơn.

Tôi đã nói về chủ đề này tại COO Alliance và được nghe về rất nhiều cách tiến hành cuộc họp. Một phương thức mà tôi thấy đặc biệt hấp dẫn là ý tưởng chạy bộ buổi sáng. Hít thở không khí trong lành, ngắm bình minh và vận động cơ thể là cách tuyệt vời để tránh những phiền nhiễu của điện thoại di động, e-mail và cuộc tán gẫu. Đó là sự kết nối con người với con người, tạo điều kiện cho những cuộc trò chuyện tuyệt vời tạo dựng mối quan hệ. Chip Wilson, nhà sáng lập kiêm cựu CEO của Lululemon, thích leo núi với COO của mình. Steve Jobs cũng nổi tiếng với thói quen "đi bộ và trò chuyện".

Khi tôi còn là COO tại 1-800-GOT-JUNK?, CEO Brian và tôi quyết định tập luyện cho cuộc chạy đua bán marathon cùng nhau. Tôi đã chạy hai năm liền rồi, chúng tôi cùng nhau chạy vào 6 giờ 30 phút sáng thứ Ba và thứ Năm trong sáu tháng, và nó thật tuyệt vời. Chạy cùng với ai đó trong 45-90 phút và trò chuyện về các sự kiện, cảm xúc, trở ngại và các vấn đề bạn phải đối mặt. Thậm chí nếu không nói chuyện công việc, bạn vẫn có kết nối với người quan trọng nhất trong thế giới kinh doanh của mình.

Hai linh hồn của một doanh nghiệp cần phải thấu hiểu lẫn nhau hơn mức bình thường và công việc, đó là điều rất quan trọng. COO của bạn nên có trực giác nhận ra những vấn đề bạn gặp phải và những việc cần giải quyết mà không cần xin ý kiến. CEO có rất nhiều vấn đề cần giải quyết, vì vậy, nếu cấp dưới có thể loại bỏ được càng nhiều vật cản ra khỏi con đường tiến bước, bạn càng có điều kiện tập trung hơn vào những vấn đề vĩ mô. COO phải đọc được suy nghĩ của bạn và biết dự đoán cục diện.

Không thể xây dựng mức độ tin tưởng đó nếu thiếu nỗ lực, như tôi đã nghe đến mòn tai tại COO Alliance. Hầu hết các CEO không muốn giải quyết cụ thể đến từng chi tiết của một vấn đề nào đó; mà họ muốn có một bản tóm tắt và giải pháp. Nhưng điều đó đòi hỏi một kế hoạch truyền thông để sàng lọc các vấn đề và biết những gì cần được trình bày và vào lúc nào, những gì tạo nên thành công, loại quyền lực và hỗ trợ nào đang sẵn có, các chiến

lược quản lý xung đột và các nguyên tắc vận hành được thiết lập vạch ra ranh giới của những quyết định từ COO.

Trước khi thuê một COO, bạn cần thành thật với bản thân về những điểm yếu của mình và xác định các lĩnh vực của công việc mà bạn không thích làm để tìm một người có thế mạnh và thích những mảng đó. Một bài viết hữu ích trên *Harvard Business Review* có tựa đề "Vai trò thường bị hiểu lầm của COO" đã giải quyết chính xác điều này. Họ khám phá ra bảy loại COO: hướng ngoại, hướng nội, tập trung vào công nghệ, tập trung vào bán hàng và marketing, tập trung vào hoạt động, tập trung vào sản phẩm và kỹ thuật, tập trung vào tài chính. Bảy loại hoàn toàn khác nhau, vì vậy khi bạn nói: "Tôi cần một 'phó tướng'" thì cũng giống như nói: "Thế nào là cao vượt trội?" Bạn cần phải hiểu rõ về các kỹ năng quan trọng không thuộc phạm vi khả năng độc đáo của mình. Sau đó, tìm COO có khả năng độc đáo phù hợp với những gì bạn cần.

Ví dụ, nếu cực kỳ ghét công nghệ thông tin và tài chính giống tôi, bạn không nên làm chúng. Nếu đang thuê một "phó tướng" cho doanh nghiệp của tôi, bạn sẽ tìm người thích cả hai lĩnh vực này. Điều đó sẽ, nếu không có gì khác, cho phép bạn ủy thác nhiệm vụ cho người thích được làm để tận hưởng chúng.

Giả sử bạn không phải là người có định hướng chi tiết. Bạn sẽ muốn một người nào đó có thể đảm nhiệm những việc vụn vặt và theo dõi số liệu để xem xét bao quát nhiều vấn đề hơn. Hoặc có thể bạn có một tầm nhìn mạnh mẽ về đích đến mà doanh nghiệp nên hướng tới, nhưng thấy thật khủng khiếp khi bắt đầu dự án. Trong trường hợp đó, hãy tìm một COO có nhiều sáng kiến, người có thể vật lộn theo đuổi tiến trình trong khi bạn tập trung phát triển doanh nghiệp.

Thuê một "phó tướng" không có nghĩa là không cần tới trợ lý điều hành. Điều đầu tiên là: thuê trợ lý điều hành. Sau đó, chờ khoảng sáu tháng trước khi tuyển một "phó tướng". Hãy cẩn trọng khi gán cho ai đó một chức danh quá sức họ. Trừ phi đó thực sự là COO, nếu không, bạn sẽ phải trả lương nhiều hơn mức họ đáng được nhận, người đó sẽ có được tầm quan trọng bị thổi phồng, hoặc phải gồng sức đảm nhận trọng trách quá tầm.

Xem xét từ chức danh của tổng giám đốc, rồi có thể đến chức vụ giám đốc hoặc phó chủ tịch điều hành hoạt động. Chức vụ COO phù hợp khi doanh nghiệp của bạn có khoảng 100 nhân viên.

Khi đã sẵn sàng thuê "phó tướng", hãy xây dựng một phiếu điểm

có thể xem lại trong một năm để đánh giá công việc của họ. Trên phiếu điểm đó, liệt kê năm việc lớn mà COO phải làm để hoàn thành nhiệm vụ trong vai trò đó. Trong quá trình phỏng vấn, hãy tìm những người từng đảm trách hiệu quả càng nhiều việc trong năm nhiệm vụ đó càng tốt.

Khi thuê COO, hãy nghĩ tới bốn tiêu chí trong chương cuối: không đủ năng lực, giỏi, xuất sắc (nhưng không thích làm) và khả năng độc đáo mà bạn yêu thích. Khả năng độc đáo của tôi là diễn thuyết trong các sự kiện và huấn luyện doanh nhân. Ngoài ra, tôi cũng khá giỏi trong nhiều lĩnh vực, nhưng tôi chỉ thích hai việc trên thôi.

Nếu bạn tìm kiếm một COO hoặc "phó tướng" giúp mình gánh vác một trong bảy lĩnh vực bạn thực sự muốn tập trung, và họ có thể đảm nhận các nhiệm vụ và dự án mà bạn giỏi nhưng không muốn làm để tập trung vào những thứ bạn thấy tự do thoải mái, đó là bước 1. Tuy nhiên, điều đó không có nghĩa là bạn chiến thắng.

Nhiều người không biết tôi và Brian đã quen nhau trước khi xây dựng 1-800-GOT-JUNK?. Tôi đã thành lập hai doanh nghiệp nhượng quyền trước khi tham gia với Brian. Chúng tôi gặp nhau khi cùng tham gia một diễn đàn trong Tổ chức Doanh nhân ba năm trước khi tôi làm COO cho anh ấy. Tôi từng điều hành một doanh nghiệp tiền tệ tư nhân vừa được bán với giá 60 triệu đô-la. Tôi đã làm việc trên một chuỗi tự động, và anh ấy đã theo dõi sự tiến bộ của tôi, vì vậy theo trực giác, anh biết tôi là một nhà lãnh đạo và đã phỏng vấn tôi trong ba năm. Anh biết tổ hợp kỹ năng của tôi và thấy nó phù hợp với những gì mình còn thiếu và đang cần. Anh biết điểm mạnh của anh cũng là điểm yếu của tôi. Đó là bước 2, khi thực sự biết tôi có thể làm những gì anh ấy cần tôi làm.

Tiếp theo là niềm tin. Một tháng rưỡi trước khi tôi làm "phó tướng" cho Brian, anh là người đàn ông thành đạt nhất trong đám cưới đầu tiên của tôi. Chúng tôi là bạn thân của nhau. Tôi đã đồng hành cùng anh ấy qua các sự kiện cá nhân đầy thử thách, bao gồm cả chuyện ly hôn, mà không nhiều người biết. Mối quan hệ CEO-COO của chúng tôi giống như một cuộc hôn nhân khó tin. Mọi người viết những câu chuyện về chúng tôi chính vì điều đó. Khi thuê một "phó tướng", bạn phải phỏng vấn và thuê người nào có thể đạt được mức độ niềm tin như thế.

Bạn phải nắm rõ về những gì mình đang tìm kiếm trước đã. Trong *Alice in Wonderland* (Alice ở xứ sở thần tiên), chú mèo Cheshire nói: "Nếu bạn không biết mình đang đi đâu thì con đường nào

cũng sẽ đưa bạn tới đó mà thôi." Vì vậy, bước 1 – hiểu rõ những gì bạn thuê – là nhìn vào năm việc lớn mà người này phải làm được trong 12 tháng tới. Không chỉ là những gì họ định làm mà còn là những gì họ *cần đạt*. Lấy thông tin đó để tuyển dụng và phỏng vấn những người đã *hoàn thành các nhiệm vụ đó trước đây*. Như đã đề cập, tôi từng xây dựng Trường Họa sĩ chuyên nghiệp và Gerber Auto Collision cũng như các doanh nghiệp nhượng quyền được huấn luyện. Đến 1-800-GOT-JUNK? chỉ là một sự thử sức bởi tôi đã có kinh nghiệm, cho đến khi chúng tôi đạt quy mô khoảng 3.000 nhân viên và phát triển nó lớn mạnh.

Một lần nữa, hãy thuê người nào đó từng làm những gì mà bạn cần. Thẻ điểm là một phần có thể đo lường được trong mô tả công việc. Những phần ít cụ thể hơn là tìm người bạn tâm giao trong kinh doanh, người mà bạn có thể đặt trọn niềm tin.

Vào ngày khi vị COO mới đến, bạn cho anh/cô ta quyền sử dụng số điện thoại, số tài khoản ngân hàng và mật khẩu của bạn. Nếu bạn không sẵn sàng trao bất kỳ những thứ này cho người đó, đừng thuê anh/cô ta.

Để rõ hơn, bạn đang tìm kiếm người có kinh nghiệm làm những công việc này, chứ không phải người chỉ đủ điều kiện thực hiện chúng. Nếu tuyển người dựa trên khả năng, bạn có thể sẽ có được người biết cách thực hiện, nhưng nếu thuê người dựa trên kinh nghiệm, bạn sẽ có được người đã chứng minh rằng mình có khả năng làm được những gì bạn cần.

Lưu ý rằng các ứng viên giỏi nhất không đi tìm việc bởi họ đã có việc. Trên thực tế, họ bằng lòng và không có ý định rời công việc cũ tới một vị trí kém hơn. Do đó, bạn sẽ cần nhờ một công ty chuyên tìm kiếm các nhà điều hành giúp tìm đúng người. Nếu định trả cho COO 200.000-400.000 đô-la, bạn phải tới một doanh nghiệp săn đầu người đã thực hiện loại hình thuê này trước đó. Nói cách khác, không phải bạn đăng quảng cáo trên Craigslist. Bạn phải tìm một người có tầm cỡ đó và thường thì bạn không có đủ hệ thống mạng lưới để tự mình làm được điều đó.

Các vận động viên xuất sắc nhất chuyển từ đội này sang đội khác. Có bao nhiêu người chuyển từ Liên đoàn Farm tới các đội sinh viên và tham gia các giải major chuyên nghiệp? Không quá nhiều, đúng không? 1%, 2% hay 5%? Hầu hết họ chuyển từ đội này sang đội khác hoặc được chuyển nhượng. Vận động viên hạng A của bạn, một COO cụ thể mà bạn đang tìm kiếm và có thể đáp ứng nhu cầu của bạn, không lên Monster và Craigslist tìm việc. Trên

thực tế, với bất kỳ vai trò nào trong doanh nghiệp của bạn, những người giỏi nhất sẽ không tìm việc. Bạn phải đi tìm họ, và khi thấy họ, hãy dùng chiến lược thu phục họ.

Mô tả công việc phải thu hút được những người hoàn toàn phù hợp với kỳ vọng của bạn. Nó phải được viết sao cho khi ứng viên lý tưởng đọc nó, anh ta sẽ thích thú: "Này, tôi luôn sẵn sàng." Vì vậy, nếu bạn khẳng định vị trí đang tuyển, hãy khẳng định ngay trong chính mô tả công việc. Hãy nói: "Tôi là một CEO hơi ngẫu hứng một chút, đang làm điều này, và tôi thề rằng, và blah, blah, blah." Bởi vì sao? Nếu ai đó tới xem và nói: "Tôi không thích cách mà anh thề thốt" thì câu trả lời của bạn có thể là: "Tuyệt, xem nào. Tôi cũng không thích những gì mà tôi thề, nhưng nếu anh định làm việc với tôi, chúng ta ít nhất phải có chất bôi trơn tại điểm xuất phát chứ, phải không nào?" Bản nháp mô tả công việc đầu tiên của bạn nên giống như là bạn đang nói với người bạn thân nhất của mình vậy. Sau đó, đưa nó cho người làm marketing hoặc người viết nội dung giỏi về mảng này. Có thể bạn sẽ phải trả hàng ngàn đô-la để mô tả công việc nổi bật. Nó phải giống như bản bán hàng đỉnh nhất bạn từng đọc trong đời.

Tại sao chúng ta lại để người viết nội dung soạn một bản marketing và các trang đích (landing page), còn giao cho phòng nhân sự viết mô tả công việc? Họ không phải là chuyên gia viết mô tả công việc cho một vị trí đặc biệt. Hãy nhớ rằng COO lý tưởng của bạn khi đọc nó sẽ thốt lên: "Ồ chắc chắn rồi! Tôi muốn vị trí đó."

Cuối cùng, khi đưa ra quyết định về COO, bạn muốn tuyển một người sẽ tạo ra đột phá, hoặc chính xác hơn, tạo ra hiệu ứng như gợn sóng lan truyền cả trong và ngoài tổ chức. Hãy coi những ứng viên này là những tảng đá, và công việc là đi đến đáy của một cái ao. Người này sẽ tạo ra loại hình khuấy động nào? Công việc của CEO là tìm hiệu ứng gợn sóng. Nếu tảng đá đó chìm xuống đáy mà không tạo ra sóng, ao của bạn là ao tù ứ đọng. Hãy làm lại một lần nữa, bạn cũng không muốn gây ra trận sóng thần.

COO hoàn hảo trong tổ chức của bạn bắt đầu và liên quan tới mối quan hệ mà bạn phát triển. Và bạn phải phát triển mối quan hệ hết sức gắn bó với COO. (Nếu tôi chưa nói rõ điều đó!) Phải biết rõ ham muốn, ước mơ, đam mê, nỗi sợ, bất an và những gì họ ghét ở công việc. Mối liên kết ràng buộc hình thành có nghĩa là họ sẽ sẵn sàng trải qua khó khăn vì bạn, và bạn cũng sẽ vượt qua những trắc trở vì họ. Điều đó sẽ mất thời gian để phát triển (và nó đáng giá với mọi khoảnh khắc và nỗ lực). Tạo những khoảng thời gian

cho các cuộc họp hằng tuần vào lịch biểu của bạn sau khi thuê họ. Tôi từng gọi nó là đêm hẹn hò dành cho CEO và COO, nhưng bạn có thể đi ăn sáng mỗi tuần một lần và họp luôn tại đó.

Brian và tôi thực sự có một phòng đặc biệt tại doanh nghiệp mà không ai hay biết, một phòng chứa cũ sau thang máy chở hàng. Chúng tôi có hai miếng đệm, vài cái ghế và một tấm bảng trắng. Chúng tôi sẽ nhảy vào phòng khi không có ai nhìn thấy mình và ngồi trong đó khoảng một giờ. Đó là phòng chiến đấu riêng của chúng tôi. Chúng tôi có một mối liên kết chặt chẽ đến vậy, nhưng cũng chỉ có chút không gian chật hẹp để cùng nhau ngồi trong đó.

Bạn đã có được một COO lý tưởng, các ngày theo lịch trình và phòng chiến riêng. Vậy tiếp theo là gì? Đừng can thiệp quá sâu vào công việc của họ. Hãy để họ làm công việc của mình. Hãy để họ thất bại hoặc thành công và đi theo cách họ muốn. Miễn là họ bám sát với Tầm nhìn sống động và xây dựng nó trong phạm vi các giá trị cốt lõi của bạn, bạn cần để cho họ có cách đi của mình. Nếu siết quá chặt, họ sẽ bị hạn chế, và mọi người sẽ thấy cũng như cảm nhận được điều đó.

Tôi biết bạn đang nghĩ gì. *Làm cách nào để biết liệu mọi việc có được thực hiện đúng hay không? Làm thế nào để kiểm tra tình hình nhóm?* Hãy tổ chức cuộc họp cấp độ cách quãng. Tất cả nhóm trực tiếp của bạn nộp lên và bạn thực sự có thể thấy điều gì đang xảy ra trong bộ phận của họ. Nhưng, bạn cần một dịp tổ chức cuộc họp cấp độ cách quãng để đối chứng với các báo cáo trực tiếp của COO. Giả sử bạn muốn gặp bộ phận bán hàng và marketing, mặc dù báo cáo về bộ phận này đã được trình lên CEO hoặc COO, bạn vẫn cần một phương thức để gặp và trao đổi với đội bán hàng và marketing.

Đây là một hoạt động tinh tế. Tôi có thể nói chuyện với bộ phận bán hàng và marketing khi phó chủ tịch bán hàng vắng mặt, nhưng chỉ về những gì chúng tôi đang hướng tới hoặc về phản hồi. Nếu thành viên nhóm nói rằng nội bộ nhóm có vấn đề, tôi phải lắng nghe, có thể đặt câu hỏi và ghi chú, nhưng không thể nói: "Ồ, ước gì sự thể khác đi." Tôi không thể can thiệp. Bạn cần phải cẩn thận để không vượt quá ranh giới và can thiệp vào nhiệm vụ không phải phận sự của mình, điều này có thể phá hỏng mối quan hệ bạn đã vất vả thiết lập.

COO sẽ tạo ra sự khác biệt lớn về khả năng tập trung vào các dự án sử dụng khả năng độc đáo của bạn mà bạn thích – nói cách khác, họ sẽ giải phóng bạn để bạn làm công việc có giá trị nhất nhằm

phát triển doanh nghiệp. Hãy tìm người lý tưởng cho vai trò đó, hãy làm việc với mối quan hệ đó như cách bạn sẽ ứng xử trong mối quan hệ hôn nhân của mình vậy, hãy đứng ngoài và bạn sẽ tôi luyện được một đội không bao giờ chùn bước để hiện thực hóa Tầm nhìn sống động.

Giờ thì hãy đặt mình vào thành công kinh doanh bằng cách tiếp nhận Thử thách thay đổi cuộc sống trong 30 ngày của Buổi sáng diệu kỳ.

Hồ sơ doanh nhân James Altucher

Công ty của James Altucher là Choose Yourself Media.

Thành tựu kinh doanh nổi bật

- James đã tạo dựng và bán lại Reset, Inc., một trong những hãng thiết kế và phát triển phần mềm hàng đầu cho trang web của các doanh nghiệp trong những năm 1990, với giá 15 triệu đô-la. Công ty đã tạo trang web ban đầu cho AmericanExpress.com, TimeWarner.com, Sony, BMG, Miramax, Loud Records, Bad Boy Records, Con Edison, HBO và nhiều trang khác.
- Anh đã viết *Choose Yourself!* (tạm dịch: Lựa chọn chính mình!) vào năm 2013. Với hơn 600.000 ấn bản được bán ra, nó là cuốn sách bán chạy nhất của *Wall Street Journal* một vài lần. Cuốn sách đã nhiều lần được xếp hạng nhất trên Amazon ở mục sách phi hư cấu. Anh cũng đã viết 17 cuốn sách khác.
- Các tập của chương trình *The James Altucher* đã được tải xuống 20.000.000 lần kể từ khi chương trình lần đầu ra mắt vào tháng 1 năm 2014.
- Anh quản lý chuyển đổi nghề nghiệp và hoàn toàn thay đổi bản thân lại từ đầu. Anh là nhà phát triển phần mềm, làm chương trình truyền hình và khởi tạo nhiều doanh nghiệp. Anh là một diễn giả, nhà văn, người quản lý quỹ phòng hộ, nhà đầu tư thiên thần thành công và doanh nhân.
- Anh đã khởi động Choose Yourself Media vào năm 2015. Doanh nghiệp này được xây dựng xung quanh việc tạo lợi nhuận từ một số chuyên môn của anh. Doanh thu năm đầu tiên là 16 triệu đô-la với thu nhập ròng 1,5 triệu đô-la.

Thói quen buổi sáng

- James dậy lúc 5 giờ 30 sáng.
- Anh uống cà phê và đọc sách trong hai giờ đầu tiên.
- Anh viết trong hai giờ đồng hồ tiếp theo. Thường thì trong khoảng thời gian này, anh sẽ ghi lại 10 ý tưởng (để tiếp tục rèn luyện "cơ bắp ý tưởng" của mình) và viết một bài báo hoặc một chương sách.
- Sau đó, anh dùng bữa. Đây có thể là bữa ăn chính trong ngày của anh. Anh băn khoăn về việc nên ăn trái cây hay protein vào buổi sáng, nhưng nói chung, anh tránh ăn món chứa đường đã chế biến.
- Anh tập thể dục hoặc đi bộ, ngủ trưa, gọi điện tới doanh nghiệp và cho bạn bè. Nếu chưa viết bài báo nào, anh sẽ không gọi điện mà quay lại đọc và viết.
- Rồi anh đọc và viết thêm một số thứ nữa cho tới tối.

Chương 10

Thử thách thay đổi cuộc sống trong 30 ngày của buổi sáng diệu kỳ

Một cuộc đời phi thường được tạo nên từ những cải thiện không ngừng, mỗi ngày, trong các lĩnh vực quan trọng nhất.

—ROBIN SHARMA

Hãy cùng chơi trò phản biện một chút. Liệu Buổi sáng diệu kỳ có thực sự thay đổi được bất kỳ khía cạnh nào của cuộc sống hay công việc của bạn chỉ trong 30 ngày? Có thứ gì trên đời này có thể phát huy hiệu quả nhanh đến thế? Ồ, hãy nhớ rằng điều tương tự đã xảy đến với hàng ngàn người, và nếu nó hiệu quả với họ thì nó hoàn toàn phát huy tác dụng với bạn.

Kết hợp hoặc thay đổi bất kỳ thói quen nào cũng cần một khoảng thời gian thích nghi, vì vậy đừng mong đợi điều này sẽ dễ dàng ngay từ đầu. Tuy nhiên, bằng cam kết với chính mình rằng sẽ gắn bó với thói quen đó, bắt đầu mỗi ngày với Buổi sáng diệu kỳ và tận dụng những bài thực hành Life S.A.V.E.R.S., chúng sẽ nhanh chóng trở thành thói quen nền tảng hiện thực hóa mọi thứ cho bạn. Hãy nhớ: *Chiến thắng buổi sáng, và bạn sẽ có tâm thế chiến thắng cả ngày.*

Sự khó chịu của những ngày đầu thay đổi thói quen chỉ là tạm thời. Trong khi nhiều người thi nhau tranh luận xem sẽ mất bao lâu để bắt đầu một thói quen mới, hàng chục người khác đã áp dụng thành công một chiến lược gồm ba giai đoạn và học được cách chinh phục thói ngủ nướng. Và bây giờ, hãy học cách dậy sớm mỗi ngày để thực hành Buổi sáng diệu kỳ.

Từ không thể chịu được đến không thể ngừng lại:

Chiến lược ba giai đoạn giúp chinh phục bất kỳ thói quen nào trong 30 ngày

Thử thách thay đổi cuộc sống trong 30 ngày của Buổi sáng diệu kỳ được cho là chiến lược đơn giản và hiệu quả nhất để thực hiện và duy trì bất kỳ thói quen mới nào, chỉ trong 30 ngày. Điều này sẽ mang lại cho bạn những tư duy và cách tiếp cận hữu ích khi xây dựng thói quen mới.

GIAI ĐOẠN 1: KHÔNG THỂ PHÁ VỠ (NGÀY 1–10)

Giai đoạn 1 là khi một hoạt động mới cần nhiều ý thức tự nỗ lực nhất, và việc dậy sớm hơn thường lệ cũng không khác là bao. Bạn đang chiến đấu với những thói quen đã luôn tồn tại trong con người bạn nhiều năm trời.

Trong giai đoạn này, tâm trí của bạn quan trọng hơn vấn đề – và nếu bạn không thực sự để tâm, chắc chắn đó sẽ là vấn đề! Cứ tắt báo thức rồi ngủ tiếp và không tận dụng tối đa một ngày là thói quen ngăn bước bạn trở thành doanh nhân lừng lẫy mà bạn biết mình có tiềm năng trở thành. Vì vậy, hãy dậy sớm và duy trì.

Trong giai đoạn 1, khi phải chiến đấu với các khuôn mẫu và những niềm tin hạn chế hiện tại, bạn sẽ tìm ra bản chất và khả năng của mình. Bạn cần phải tiếp tục tiến tới, kiên quyết với tầm nhìn và không ngừng phấn đấu. Tin tôi đi, bạn có thể làm được!

Tôi cũng biết là bạn sẽ thấy nản chí vào khoảng ngày thứ năm khi nhận ra còn những 25 ngày nữa mới có thể hoàn toàn trở thành người dậy sớm thực thụ. Hãy nhớ rằng vào ngày thứ năm, bạn đã đi được hơn nửa chặng đường của giai đoạn đầu tiên và đang trên đà tiến triển thuận lợi. Những cảm xúc ban đầu của bạn sẽ không kéo dài mãi đâu. Thực tế thì bạn phải giữ vững điều này vì chính bản thân, bởi không lâu nữa, bạn sẽ nhận được kết quả hằng mong đợi khi trở thành người mà bạn luôn muốn trở thành!

GIAI ĐOẠN 2: KHÔNG THOẢI MÁI (NGÀY 11–20)

Trong giai đoạn 2, cơ thể và tâm trí bạn bắt đầu thích nghi với việc dậy sớm hơn. Bạn sẽ nhận thấy việc thức dậy bắt đầu trở nên dễ dàng hơn, nhưng nó vẫn chưa phải là một thói quen – không hẳn thuộc về bản chất của bạn và cảm giác vẫn gượng gạo, không tự nhiên.

Sự cám dỗ lớn nhất ở cấp độ này là việc tự thưởng cho mình một chút thời gian nghỉ ngơi, đặc biệt là vào cuối tuần. Một câu hỏi được đăng lên khá thường xuyên trong Cộng đồng Buổi sáng diệu kỳ là "Bạn dậy sớm để thực hành Buổi sáng diệu kỳ mấy ngày một tuần?" Đa phần câu trả lời của những thành viên lâu năm là tất cả các ngày trong tuần.

Khi đã vượt qua giai đoạn 1, bạn đã kinh qua giai đoạn khó khăn nhất. Vì vậy, hãy cố gắng tiếp tục! Tại sao bạn muốn bắt đầu lại từ đầu thêm lần nữa chỉ vì bỏ dở 1-2 ngày nghỉ ngơi? Tin tôi đi, bạn sẽ không muốn làm vậy đâu!

GIAI ĐOẠN 3: KHÔNG THỂ DỪNG LẠI (NGÀY 21–30)

Dậy sớm giờ đây không chỉ là một thói quen mà nó đã thực sự trở thành một phần của chính con người bạn, một phần danh tính của bạn. Cơ thể và tâm trí bạn đã thích nghi được với cách sống mới. 10 ngày tiếp theo rất quan trọng để củng cố thói quen trong con người và cuộc sống của bạn.

Khi thực hành Buổi sáng diệu kỳ, bạn sẽ trân trọng cả ba giai đoạn riêng biệt trong việc thay đổi thói quen. Một lợi ích đi kèm là bạn sẽ nhận ra mình có thể xác định, phát triển và áp dụng bất kỳ thói quen nào tốt cho bản thân – bao gồm thói quen của một doanh nhân kiệt xuất mà chúng tôi đã đưa vào cuốn sách này.

Bây giờ bạn đã nắm được chiến lược đơn giản nhất, hiệu quả nhất để thực hiện và duy trì thành công bất kỳ thói quen mới nào trong 30 ngày, bạn biết cách tư duy và cách tiếp cận cần thiết để hoàn thành Thử thách thay đổi cuộc sống trong 30 ngày của Buổi sáng diệu kỳ. Tất cả những gì cần thiết là phải cam kết bắt đầu và kiên trì theo đuổi.

ĐÁNH GIÁ THÀNH QUẢ

Khi thực hiện Thử thách thay đổi cuộc sống trong 30 ngày của Buổi sáng diệu kỳ, bạn sẽ xây dựng nền tảng cho sự thành công ở mọi mặt của cuộc sống sau này. Nhờ thức dậy mỗi sáng và thực hành Buổi sáng diệu kỳ, bạn sẽ bắt đầu ngày mới với mức **kỷ luật** phi thường (khả năng quan trọng để bản thân thực hiện theo các cam kết), **sự rõ ràng** (sức mạnh bạn sẽ tạo ra từ việc tập trung vào những gì quan trọng nhất) và **phát triển cá nhân** (có lẽ là yếu tố quyết định quan trọng nhất tới thành công của bạn). Do đó, trong 30 ngày tới, bạn sẽ nhanh chóng thấy mình trở thành người mà bạn muốn trở thành để tạo ra những cấp độ cá nhân, nghề nghiệp

và thành công về tài chính một cách xuất chúng như mong muốn.

Bạn cũng sẽ chuyển Buổi sáng diệu kỳ từ một khái niệm khiến bạn hào hứng (và có thể hơi lo lắng) thành thói quen cả đời tiếp tục giúp bạn phát triển thành người mà bạn cần trở thành để tạo ra cuộc sống trong mơ. Bạn sẽ bắt đầu tận dụng tiềm năng của mình và thấy được thành quả trong cuộc sống vượt xa những gì bạn đã trải nghiệm trước đây.

Ngoài việc phát triển các thói quen thành công, bạn cũng sẽ phát triển lối tư duy cần thiết để cải thiện cuộc sống – cả nội tại lẫn ngoại tại. Bằng cách thực hành Life S.A.V.E.R.S. mỗi ngày, bạn sẽ trải nghiệm những lợi ích về mặt thể chất, trí tuệ, cảm xúc và tinh thần của S.A.V.E.R.S. Bạn sẽ ngay lập tức cảm thấy bớt căng thẳng, tập trung hơn, hạnh phúc hơn và hào hứng hơn với cuộc sống. Bạn sẽ tạo ra nhiều năng lượng, sự sáng suốt và động lực để tiến tới mục tiêu và ước mơ cao nhất (đặc biệt là những gì bạn đã trì hoãn từ lâu).

Hãy nhớ rằng, tình trạng cuộc sống của bạn sẽ cải thiện sau khi – nhưng chỉ là sau khi – bạn đã trở thành con người mà bạn cần trở thành để cải thiện nó. Đó chính xác là kết quả của 30 ngày tới – một khởi đầu mới và một con người mới.

BẠN CÓ THỂ LÀM ĐƯỢC!

Nếu bạn đang cảm thấy hồi hộp, chần chừ hoặc lo lắng không biết mình có thể theo đuổi đến ngày thứ 30 không, hãy thả lỏng đi – có cảm giác như vậy là chuyện hoàn toàn bình thường. Điều này đặc biệt đúng nếu bạn từng gặp khó khăn khi dậy sớm vào buổi sáng. Việc bạn chần chừ hoặc lo lắng không chỉ là hành vi đã được dự đoán trước, mà thực sự đó là một dấu hiệu rất tốt! Nó cho thấy bạn đã sẵn sàng cam kết, nếu không thì bạn đã không lo lắng.

Bắt đầu nào...

Chương bổ sung

Đẳng thức diệu kỳ và công thức thành công cho doanh nhân

Chỉ có hai cách để sống.

Một là xem như không có điều gì là phép lạ

Hai là coi mọi thứ đều là điều kỳ diệu.

—ALBERT EINSTEIN

Buổi sáng diệu kỳ xoay quanh việc phát triển bản thân để bạn có thể nâng cao mức thành công của mình. Giờ thì đã đến lúc áp dụng tất cả những gì bạn đã học được cho đến nay và kết hợp nó với hai công thức thành công, mà gần như TẤT CẢ những người thành công hàng đầu – trong mọi lĩnh vực – đều sử dụng để không ngừng mở rộng những gì có thể.

Khi cùng nhau viết cuốn sách này, tôi và Hal bắt đầu so sánh các ghi chú và thảo luận về nhiều triết lý cũng như chiến lược khác nhau mà chúng tôi đã sử dụng và thường chia sẻ với các doanh nhân khác. Khi học về Đẳng thức diệu kỳ của Hal, tôi nhận thấy nó cũng giống với Công thức thành công dành cho doanh nhân mà tôi thường truyền dạy. Vì vậy, bạn đang gặp may đấy... bạn có được cả hai thứ!

Đầu tiên, Hal sẽ chia sẻ Đẳng thức diệu kỳ với bạn, và sau đó, tôi sẽ giới thiệu Công thức thành công dành cho doanh nhân. Bạn có thể thực hiện một trong hai hoặc cả hai để nâng cao hơn nữa kết quả của mình.

ĐẲNG THỨC DIỆU KỲ UF X EE = M

Hal đây. Hy vọng bạn đang tận hưởng Buổi sáng diệu kỳ của mình! Giờ bạn đã biết mình có thể dậy sớm và tăng tốc phát triển cá nhân với Life S.A.V.E.R.S., duy trì mức năng lượng phi thường và sự tập trung cao độ suốt cả ngày, đồng thời không ngừng phát triển cũng như thực hiện các kỹ năng và nguyên tắc nâng tầm doanh nhân. Nhưng tôi biết bạn không đọc những điều này đến nay chỉ để chạm nóc thành công. Bạn muốn tạo bước nhảy vọt đột phá và tạo ra những kết quả phi thường, đúng chứ? Đúng vậy. Nếu cũng áp dụng những thứ theo sau sự nghiệp của một doanh nhân, bạn sẽ đi xa hơn nhiều: gia nhập hàng ngũ những doanh nhân ưu tú – *những người thuộc nhóm 1% hàng đầu.*

Để thực hiện những bước nhảy vọt đó, có một chiến lược quan trọng hơn mà bạn phải thêm vào hộp công cụ kinh doanh của mình: Đẳng thức diệu kỳ.

Đẳng thức diệu kỳ là chiến lược cơ bản mà tôi thường xuyên áp dụng để phá vỡ các kỷ lục bán hàng, trở thành một trong những cá nhân trẻ nhất từng được giới thiệu vào tòa nhà danh vọng của doanh nghiệp và tiếp tục trở thành tác giả có sách bán chạy số 1 kiêm diễn giả chính quốc tế. Nhưng còn hơn thế nữa. Nó chính xác là cùng một phương trình mà TẤT CẢ những người thành công hàng đầu – nhóm 1% – đã sử dụng để gặt hái được những kết quả tuyệt vời, trong khi 99% còn lại tự hỏi họ đạt được thành quả như vậy bằng cách nào.

Đẳng thức diệu kỳ được ra đời trong "thời kỳ đẩy mạnh" Cutco của tôi – một khoảng thời gian kéo dài 14 ngày mà doanh nghiệp tăng cường sự cạnh tranh thân thiện và tạo ra các ưu đãi để thu về doanh thu kỷ lục, cả cho nhân viên bán hàng và giới văn phòng.

Thời kỳ đẩy mạnh này đặc biệt vì hai lý do. Thứ nhất, lúc đó, tôi phấn đấu trở thành đại diện bán hàng đầu tiên trong lịch sử công ty đạt vị trí số 1 cho ba giai đoạn đẩy mạnh liên tiếp. Thứ hai, tôi phải làm điều đó trong khi chỉ có thể làm việc trong 10/14 ngày.

Tôi biết mình cần đào sâu để đạt được thành công như vậy và nỗi sợ cùng sự hoài nghi về bản thân là một trở ngại lớn hơn nhiều so với bình thường. Trên thực tế, tôi đã cân nhắc đến việc hạ mục tiêu bán hàng xuống dựa trên tình hình thực tế. Sau đó, tôi nhớ đến lời của Dan Casetta – một trong những người cố vấn của tôi: "Mục đích thực sự của một mục tiêu không phải là đạt được nó. Mục đích thực sự là để phát triển bản thân thành típ người có thể đạt được mục tiêu, dù bạn có đạt đến đích đó hay không. Con người mà bạn trở thành bằng cách cống hiến cho đến phút cuối

cùng – bất chấp mọi kết quả – mới là điều quan trọng nhất."

Tôi quyết định giữ nguyên mục tiêu ban đầu, mặc dù khả năng thất bại rất cao do khung thời gian giới hạn. Chỉ có 10 ngày để thiết lập kỷ lục, tôi hiểu cần phải đặc biệt tập trung, có nhiệt huyết và có tính toán. Đó là một mục tiêu đầy tham vọng, rõ ràng, và như bạn sẽ thấy, là mục tiêu buộc tôi phải đào sâu và tìm ra những gì mình thực sự có khả năng.

HAI QUYẾT ĐỊNH BIẾN ĐIỀU KHÔNG THỂ THÀNH CÓ THỂ

Như với bất kỳ thách thức lớn nào, tôi cần đưa ra quyết định liên quan đến việc đạt được mục tiêu. Tôi đã thiết kế khoảng thời gian thúc đẩy này bằng cách tự hỏi bản thân: "Nếu muốn phá kỷ lục trong vòng 10 ngày, tôi sẽ phải đưa ra ngay và thực hiện luôn quyết định nào?"

Tôi đã xác định hai quyết định sẽ tạo ra tác động lớn nhất. Chỉ sau đó, tôi mới nhận ra đây là hai quyết định giống với tất cả những người thành công hàng đầu tại một số thời điểm trong cuộc sống.

Hai quyết định đó đã trở thành nền tảng cho Đẳng thức diệu kỳ.

Quyết định đầu tiên: Niềm tin vững chắc

Biết mình đang phải đối mặt với nỗi sợ hãi và sự hoài nghi về bản thân, tôi nhận ra rằng để đạt được điều tưởng chừng như không thể, tôi sẽ phải duy trì niềm tin vững chắc từng ngày, dù kết quả có ra sao. Tôi biết sẽ có những lúc tôi nghi ngờ bản thân và nhiều lần nó xa vời đến mức tưởng như không thể với tới. Nhưng đó sẽ là những khoảnh khắc tôi phải vượt lên khỏi mọi sự tự ti với niềm tin sắt đá.

Để duy trì mức độ vững tin trong những khoảnh khắc đầy thách thức như vậy, tôi lặp lại những gì tôi gọi là Thần chú diệu kỳ:

Tôi sẽ _____ (thực hiện lần bán tiếp theo, gọi cho 20 khách hàng tiềm năng, đạt được mục tiêu…), dù có chuyện gì xảy ra – thì cũng không có lựa chọn nào khác.

Tự mình lặp lại những điều này, lặp đi lặp lại, lập trình tiềm thức đồng thời định hình tư duy có ý thức, để bản thân vững tin bền chí tiếp tục tiến đến mục tiêu.

Cũng phải hiểu rằng việc duy trì niềm tin vững chắc không phải là chuyện bình thường. Kỹ năng ấy không tự nhiên mà có được. Và

đó là lý do tại sao chỉ những người xuất chúng mới thực hành được. Một trong những thách thức với việc duy trì niềm tin vững chắc là không phải lúc nào bạn cũng cảm thấy chân thực vì không có cách nào để biết chắc chắn nó có hiệu quả hay không. Đó là lý do tại sao nó được gọi là niềm tin. Đó là một trong những thành tố cốt lõi tạo nên sự ưu tú của những con người xuất chúng đó. Vận động viên ưu tú là một trong những ví dụ điển hình nhất của những cá nhân sống theo Đẳng thức diệu kỳ và duy trì niềm tin vững chắc rằng họ có thể thắng mọi cuộc thi và thành công với những gì họ làm – mặc dù hầu như không có vận động viên nào thắng mọi trận đấu, và luôn luôn thành công.

Lớn lên, tôi hâm mộ cuồng nhiệt Michael Jordan, một trong những cầu thủ bóng rổ xuất sắc nhất từ trước tới nay. Jordan là minh họa điển hình cho Đẳng thức diệu kỳ khi đã duy trì niềm tin vững chắc rằng anh có thể ném trúng mọi cú ném. Nếu ném trượt, anh muốn ném lại lần nữa, bởi anh biết mình sẽ ném trúng. Nếu trượt hai cú ném liên tiếp, anh vẫn muốn có bóng thêm lần nữa, bởi anh kiên trì với niềm tin rằng mình sẽ ném trúng lần này. Và nếu trượt cú ném thứ ba, anh lại tiếp tục lần nữa, bởi anh biết mình sẽ ném trúng quả thứ tư.

Hãy xem, các vận động viên xuất sắc nhất thế giới đều muốn có bóng, một lần nữa và lại một lần nữa, vì tại một số thời điểm trong cuộc sống, họ đã đưa ra quyết định – dù có ý thức hay trong vô thức – họ sẽ thực hiện thành công, bất kể có ném trượt bao nhiêu lần đi chăng nữa, cho dù khả năng trượt vẫn có thể xảy ra và không thể tránh được.

Trong khi đối với các vận động viên trung bình, ném trượt một hay vài lần liên tiếp sẽ khiến sự tự tin của họ bị lung lay, họ sẽ mất sự tự tin với bản thân cũng như khả năng của chính mình. Nhưng Jordan thì không. Dù ném trượt bao nhiêu cú bóng, anh vẫn duy trì niềm tin vững chắc rằng mình sẽ ném trúng quả tiếp theo.

Ngay cả khi đội nhà đang bị dẫn trước trong trận đấu, và chỉ còn vài giây nữa, những con người ưu tú – những Michael Jordan của thế giới – không ngần ngại nói với cả đội: "Hãy đưa bóng cho tôi." Những thành viên còn lại thở phào nhẹ nhõm bởi họ sợ ném trượt cú bóng quyết định, còn Michael Jordan bước vào với một niềm tin vững chắc về cú ném, dù cho anh có thể ném trượt. Trên thực tế, trong sự nghiệp huyền thoại của mình, Jordan đã ném trượt 26 cú ném quyết định, chỉ thực hiện thành công 22 cú ném. Nhưng niềm tin anh luôn mang theo khi bước vào mọi cuộc chơi không bao giờ bị dao động.

Đó là quyết định đầu tiên mà giới tinh hoa của thế giới thực hiện và đó cũng là quyết định bạn phải đưa ra.

Khi bạn phấn đấu vì một mục tiêu và đang đi sai hướng, điều gì sẽ có nguy cơ biến mất đầu tiên? Chính là niềm tin rằng kết quả bạn mong chờ là khả thi. Cuộc đối thoại với bản thân sẽ là: Mình đi nhầm đường rồi. Có vẻ như mình sẽ không đạt được mục tiêu. Và mỗi giây phút trôi qua, niềm tin của bạn dần phai nhạt.

Niềm tin đó – niềm tin bạn cần phát triển – không dựa trên sự may rủi. Nó đến từ một nơi hoàn toàn khác. Hầu hết các doanh nhân và doanh nghiệp hoạt động dựa trên *Luật bình quân*[12]. Nhưng điều chúng ta đang nói ở đây là *Luật kỳ diệu*. Khi ném trượt – trong trường hợp của bạn là bán hàng – bạn phải nói với chính mình như những gì Michael Jordan tự nhủ với bản thân: Mình đã ném trượt ba lần, nhưng mình muốn ném cú tiếp theo, và mình sẽ thực hiện nó.

Bạn không cần phải chấp nhận Luật bình quân. Bạn có khả năng và sự lựa chọn để duy trì niềm tin vững chắc đó, bất kể điều gì và kết quả ra sao. Đôi khi bạn có thể nghi ngờ bản thân hoặc trải qua một ngày tồi tệ, nhưng phải chủ động lựa chọn – và chọn lại – để duy trì niềm tin vững chắc rằng tất cả mọi thứ đều có thể làm được, và giữ nó trong suốt hành trình, cho dù đó là giai đoạn thúc đẩy 10 ngày hay một sự nghiệp dài 30 năm.

Khi kết quả có vẻ không được như mong đợi, những người áp dụng theo Luật bình quân sẽ từ bỏ niềm tin rằng họ sẽ đạt được kết quả.

Lúc đó, bạn cần lặp lại Thần chú diệu kỳ với chính mình:

Tôi sẽ _____ (gọi cho khách hàng tiềm năng tiếp theo, gọi cho 20 khách hàng tiềm năng, đạt được mục tiêu), bằng mọi cách. Không có lựa chọn nào khác.

Sau đó, bạn chỉ cần duy trì sự nhất quán và làm những gì dự định sẽ làm.

Một vận động viên ưu tú cũng có thể có màn thi đấu dở tệ, khi mà trong ¾ thời gian đầu tiên, có vẻ như họ không thể ghi bàn. Tuy nhiên, trong 1/4 thời gian còn lại, khi cả đội cần họ nhất, họ sẽ ghi bàn. Họ luôn muốn có bóng, họ luôn tin vào chính mình. Trong khoảng thời gian còn lại, họ ghi được số điểm gấp 3 lần so với ¾ thời gian thi đấu đầu tiên.

Tại sao vậy? Họ đã tự ra điều kiện để có niềm tin vững chắc vào tài năng, kỹ năng và khả năng của họ, dù bảng điểm trận đấu cho thấy họ đang bị dẫn trước hoặc có điểm số thấp.

Và…

Họ kết hợp niềm tin vững chắc với phần thứ hai của Đẳng thức diệu kỳ: Nỗ lực phi thường.

Quyết định thứ hai: Nỗ lực phi thường

Khi bạn để niềm tin của mình dần phai nhạt thì mọi nỗ lực cũng theo đó mà biến mất. Xét cho cùng, bạn tự nhủ với chính mình: Tại sao phải cố gắng bán hàng hoặc phấn đấu đạt mục tiêu nếu chuyện đó không thể làm được? Đột nhiên, bạn băn khoăn không biết mình sẽ đi tìm các nhà marketing mới hoặc bán sản phẩm khác như thế nào, chẳng thể tiếp cận được mục tiêu lớn mà bạn đã hướng tới.

Tôi đã rơi vào trường hợp đó rất nhiều lần, cảm thấy tụt dốc và đắn đo suy nghĩ: Tại sao phải cố gắng? Là một doanh nhân, nếu đến giữa tháng mới chỉ thu được 7.500 đô-la, trong khi đáng ra phải đạt được 50.000 đô-la, bạn sẽ nghĩ: Chẳng còn cách nào nữa.

Đây là lúc nỗ lực phi thường thể hiện vai trò quan trọng của mình. Bạn cần tập trung vào mục tiêu ban đầu – kết nối với tầm nhìn trước đó, lý do lớn lao ngự trị trong trái tim và tâm trí bạn khi đặt mục tiêu đó ngay từ đầu.

Giống như tôi, bạn cần thiết kế mục tiêu theo kiểu ngược lại. Hãy tự hỏi: Nếu đến cuối tháng, mục tiêu có thể thành hiện thực, mình có thể làm những gì? Mình cần làm thêm gì nữa?

Dù câu trả lời là gì, bạn cũng cần phải có hành động lớn và tập trung vào đó mọi nguồn lực bạn có, bất kể kết quả ra sao. Bạn phải tin rằng cuối cùng bạn vẫn có thể rung chiếc chuông thành công. Bạn phải duy trì niềm tin vững chắc và nỗ lực phi thường – cho đến khi tiếng còi chiến thắng vang lên. Đó là cách duy nhất để tạo cơ hội cho điều kỳ diệu xảy ra.

Nếu làm những điều mà một người bình thường làm – điều mà bản năng cố hữu trong con người thôi thúc chúng ta làm theo – bạn cũng chỉ giống như mọi doanh nhân bình thường khác. Đừng chọn làm người bình thường! Hãy nhớ rằng những suy nghĩ và hành động của bạn sẽ trở thành lời tiên tri tự ứng nghiệm.

Cho phép tôi giới thiệu lợi thế của bạn – chiến lược sẽ phóng thẳng mục tiêu và thực tế sẽ đảm bảo mọi tham vọng của bạn trở thành hiện thực.

ĐẲNG THỨC DIỆU KỲ

Niềm tin vững chắc + Nỗ lực phi thường = Những điều kỳ diệu

Nó dễ hơn là bạn nghĩ. Bí quyết để duy trì niềm tin vững chắc là nhận ra đó là một lối tư duy và một chiến lược – không cụ thể. Thực tế thì nó khá khó hiểu. Bạn không bao giờ có thể thực hiện được mọi giao dịch. Không có vận động viên nào ghi được mọi bàn thắng. Vì vậy, bạn phải tự lập trình để tự động hình thành niềm tin vững chắc thôi thúc bản thân tiếp tục nỗ lực phi thường.

Hãy nhớ rằng, chìa khóa để áp dụng phương trình này vào thực tế, để duy trì niềm tin vững chắc giữa những sự hoài nghi là Thần chú diệu kỳ:

Tôi sẽ _____ , dù có vấn đề gì đi nữa. Không có lựa chọn nào khác.

Gần đây, thần chú của tôi là "Tôi sẽ tạo ra 1,5 triệu đô-la doanh thu, dù có vấn đề gì đi nữa. Không có lựa chọn nào khác."

Khi bạn thiết lập mục tiêu, hãy đưa mục tiêu đó theo cấu trúc của Thần chú diệu kỳ. Đúng vậy, bạn sẽ đưa nó vào lời khẳng định mỗi sáng (cũng có thể là mỗi tối). Nhưng cả ngày, mỗi ngày, bạn sẽ nhắc lại Thần chú diệu kỳ với chính mình. Khi đang lái xe hoặc bắt tàu đến chỗ làm, khi đang chạy bộ trên máy, trong phòng tắm, xếp hàng ở cửa hàng tạp hóa, lái xe đi đón khách hàng tiềm năng – nói cách khác, ở bất cứ nơi đâu bạn đi.

Thần chú diệu kỳ sẽ củng cố niềm tin của bạn và trở thành những lời tự nhủ cần thiết để gọi thêm cuộc điện thoại nữa hoặc nói chuyện với một người qua đường.

BÀI HỌC TẶNG KÈM

Hãy nhớ điều tôi đã học được từ cố vấn Dan Casetta của tôi: Mục đích thực sự của một mục tiêu không phải là đạt được nó. Mục đích thực sự là để phát triển bản thân thành típ người có thể đạt được mục tiêu, dù bạn có đạt đến đích đó hay không. Con người mà bạn trở thành bằng cách cống hiến cho đến phút cuối cùng – bất chấp mọi kết quả - mới là điều quan trọng nhất.

Bạn phải trở thành kiểu người có thể đạt được mục tiêu. Không

phải lúc nào bạn cũng luôn đạt được mục tiêu, nhưng bạn có thể trở thành một người duy trì niềm tin vững chắc và đặt ra nỗ lực phi thường, bất chấp kết quả. Đó là cách bạn trở thành kiểu người mà bạn muốn để luôn đạt được những mục tiêu phi thường.

Và khi việc đạt được mục tiêu gần như không quan trọng (gần như!), có méo mó còn hơn không, bạn sẽ đạt được mục tiêu. Các vận động viên ưu tú luôn giành chiến thắng ư? Không phải vậy. Nhưng họ hầu như luôn chiến thắng. Và bạn cũng sẽ hầu như luôn chiến thắng.

Bạn có thể dậy sớm hơn, thực hành Life S.A.V.E.R.S. với niềm đam mê và sự hứng thú, có tổ chức, tập trung, có chủ định và nắm vững mọi kỹ thuật bán hàng như một nhà vô địch. Tuy nhiên, nếu không kết hợp niềm tin vững chắc với nỗ lực phi thường, bạn sẽ không đạt được mức độ thành công về doanh thu hằng mong ước.

Đẳng thức diệu kỳ cho phép bạn tiếp cận với các lực lượng nằm ngoài tầm hiểu biết của bất cứ ai, sử dụng năng lượng mà tôi có thể gọi là Thiên Chúa, Vũ trụ, Luật Hấp dẫn, hoặc thậm chí là may mắn. Tôi không biết nó hiệu quả như thế nào; tôi chỉ biết nó có hiệu quả.

Bạn đã đọc đến đây – bạn rõ ràng muốn thành công hơn. Hãy cam kết tuân theo mọi khía cạnh của tinh thần doanh nhân, bao gồm Đẳng thức diệu kỳ. Bạn xứng đáng có được nó, và tôi muốn bạn có nó!

Bắt đầu hành động:

1. Viết ra Đẳng thức diệu kỳ và dán nó ở nơi mà bạn dễ dàng nhìn thấy hằng ngày: **Niềm tin vững chắc + Nỗ lực phi thường = Những điều kỳ diệu (UF + EE = M∞).**

2. Mục tiêu số 1 của bạn năm nay là gì? Bạn sẽ hoàn thành mục tiêu nào, nếu làm được thì nó có đưa bạn lên tầm cao mới không?

3. Viết ra câu Thần chú diệu kỳ: *Tôi sẽ ____ (đưa vào các mục tiêu và hoạt động thường nhật của bạn ở đây), dù cho thế nào. Chẳng có lựa chọn nào khác.*

Điều này không chỉ xoay quanh con người mà bạn sẽ trở thành trong quá trình. Bạn sẽ tự tin hơn, bất chấp kết quả ra sao, bạn sẽ luôn phấn đấu đạt được mục tiêu vào lần tới, và sau tất cả, bạn sẽ luôn tạo ra thành quả.

CÔNG THỨC THÀNH CÔNG DÀNH CHO DOANH NHÂN F X F X E = S

Tôi là Cameron, và đây là những trang chia sẻ cuối cùng. Hãy tiếp tục đồng hành cùng tôi, bạn sẽ trở nên giàu có. Công thức bí mật xác định cơ hội thành công kinh doanh khá tương đồng với công thức trong Đẳng thức diệu kỳ. Công thức thành công dành cho doanh nhân là: *F x F x E = S.*

Chữ F đầu tiên là *Focus* – Tập trung. Chữ F thứ hai là *Faith* – Niềm tin. Chữ E là *Effort* – Nỗ lực và chữ S là *Success* – Thành công. Vì vậy, sự Tập trung nhân với Niềm tin nhân với Nỗ lực bằng Thành công. Và nó khá thú vị về mặt toán học.

Để thực sự trở thành một doanh nhân thành công, bạn cần hội tụ cả ba yếu tố này.

Cách thức hoạt động là trên cơ sở hằng năm, hằng quý, hằng tháng, hằng tuần hoặc thậm chí hằng ngày, các doanh nhân nên đánh giá và viết ra những điều sau:

1. Trên thang đo từ 0% đến 100%, bạn *tập trung* vào các hoạt động chịu trách nhiệm thúc đẩy và phát triển doanh nghiệp như thế nào? Các vấn đề đó có thể bao gồm việc xem xét các số liệu và dữ liệu quan trọng (hằng ngày hoặc hằng tuần)? Kết nối và quản lý nhóm? Làm thế nào để thực sự tập trung xem xét các mục tiêu cốt lõi và theo dõi tiến trình chống lại chúng? Làm thế nào để tập trung thực hiện những gì thực sự quan trọng, từ ngày này qua ngày khác? Bạn có bị phân tán không? Bạn có bị cuốn vào phương tiện truyền thông xã hội, hoặc đang tập trung hoàn thành các dự án có tác động cao nhất? Một lần nữa, trên thang điểm từ 0% đến 100%, hãy tự đánh giá một cách trung thực. Từ ngày này qua ngày khác, bạn có tập trung 40% vào các hoạt động quan trọng không? 50%? 80%? 90%? Hãy viết ra các mức độ và để nó ở nơi dễ thấy.
2. Mức độ *tin tưởng* vào chính mình và doanh nghiệp? Bạn biết đấy, trong thực tế, bạn có niềm tin khi sở hữu đúng nhóm, niềm tin vào thị trường, niềm tin vào sản phẩm, niềm tin vào tương lai... hoặc bạn có tin vào chính mình? Bạn có thức dậy vào buổi sáng và nghĩ *Ồ, tất cả mọi việc đều ổn, tôi biết điều chúng ta đang làm và cảm thấy rất thoải mái và tự tin*? Hay bạn thấy căng thẳng, sợ hãi và lo lắng? Niềm tin chính là kết quả của sự tự tin. Mức độ tin tưởng vào nhóm của bạn, sản phẩm của bạn, dịch vụ của bạn và những gì bạn đang

làm là bao nhiêu? Bạn tin tưởng vào bộ kỹ năng của mình khi thực hiện các công việc của một doanh nhân ở mức nào? Niềm tin của bạn là bao nhiêu, tính từ 0% đến 100%? 40%? 50%? 80%? 90%? Hãy viết con số đó ra.

3. Điều cuối cùng là *sự nỗ lực*. Bạn bỏ ra bao nhiêu phần trăm nỗ lực? Bạn có nỗ lực 100% không, hay 50%? Bạn có kiên trì nỗ lực trong thời gian dài, kiên định, từ ngày này qua ngày khác, hay chỉ là nhất thời? Bạn có ngồi xuống và nghiêm túc suy nghĩ không? Bạn có đang lãng phí thời gian hết ngày này qua ngày khác, từ tuần này sang tuần khác? Bạn đang nỗ lực bao nhiêu tính từ 0% đến 100%? 60%? 70%? 80%? 90%? Hãy viết con số đó ra.

Giờ thì phép màu của công thức bí mật này sẽ thúc đẩy bạn. Hãy lấy những con số phần trăm của ba thành phần: Tập trung, Niềm tin và Nỗ lực rồi nhân chúng với nhau. Kết quả chính là Cơ hội thành công của một doanh nhân:

- Công thức thành công dành cho doanh nhân
- Tập trung x Niềm tin x Nỗ lực = Thành công
- F x F x E = Thành công
- ____% x ____% x ____% = ____% Cơ hội thành công

Lấy ví dụ, một doanh nhân điều hành doanh nghiệp với 80% tập trung, 80% niềm tin và 80% nỗ lực vào những việc thúc đẩy doanh nghiệp. Tuy nhiên, hãy nhìn các con số.

- F x F x E = Thành công
- ____% x ____% x ____% = ____% Cơ hội thành công
- 80% x 80% x 80% = 51,2% Cơ hội thành công

Đó không phải là chuyện hiếm gặp. Trên thực tế, tôi luôn chỉ cho các khách hàng của mình thấy những con số tương tự rằng họ nên tới Vegas và đặt tất cả số tiền đang có vào vòng quay trên sòng bài, bắt con đỏ hoặc đen, và đặt cược tất cả vào vòng quay đó. Thế là họ sẽ thoát khỏi mớ căng thẳng khiến mình quay cuồng.

Ngay cả khi có một khách hàng đang làm tốt hơn, giả sử có 90% tập trung, 90% niềm tin và 90% nỗ lực, các con số cũng không tuyệt vời cho lắm.

- 90% x 90% x 90% = 72,9% Cơ hội thành công

Sự thật là, nếu muốn thành công, các doanh nhân phải tăng những con số đó lên. Họ cần ít nhất là con số 98%.

- 98% x 98% x 98% = 94,1% Cơ hội thành công

Đó là những thứ khác biệt đáng để đánh cược. Thành thực mà nói, bắt đầu ngày mới với lối tư duy và hệ thống Buổi sáng diệu kỳ sẽ giúp bạn và doanh nghiệp đi đến thành công.

Đó là cách tôi sử dụng công thức này để hướng dẫn và khuyến khích chính mình…

Hằng quý, hằng tháng, hằng tuần, và đôi khi hằng ngày, tôi viết nhanh ra các con số và nhìn lại xem mình đang ở mức nào… Khi tôi viết cuốn sách này, đây là con số của tôi liên quan đến một dự án mới của COO Alliance…

- F x F x E = Thành công
- 90% x 95% x 90% = 76,9% Cơ hội thành công

Chưa tốt lắm, vì vậy đây là lúc để tăng từng con số bởi nó liên quan đến việc tập trung vào lĩnh vực kinh doanh cốt lõi.

Bạn đang ở đâu với sự tập trung kinh doanh cốt lõi của mình?

MỘT SỐ LƯU Ý

Xin chúc mừng! Bạn vừa hoàn thành phần việc mà chỉ một số ít người làm được: đọc hết cuốn sách này. Nếu bạn đọc đến đây rồi, tôi đã biết thêm đôi chút về bạn: bạn có khát khao hơn thế. Bạn muốn nhiều hơn, làm nhiều hơn, đóng góp nhiều hơn và kiếm tiền nhiều hơn.

Giờ đây, bạn đang có cơ hội chưa từng thấy để áp dụng Life S.A.V.E.R.S. vào cuộc sống và công việc kinh doanh hằng ngày, cải thiện những thói quen thường nhật, và cuối cùng là nâng cấp *cuộc sống* lên một đẳng cấp vượt xa cả những giấc mơ điên rồ nhất. Trước khi nhận ra điều đó, bạn sẽ thu được những lợi ích to lớn qua những thói quen tốt hằng ngày.

Năm năm tới kể từ bây giờ, cuộc sống, công việc kinh doanh, các mối quan hệ và thu nhập của bạn đều là kết quả trực tiếp từ *người mà bạn sẽ trở thành*. Điều đó tùy thuộc vào mỗi ngày bạn thức dậy ra sao và sử dụng thời gian như thế nào để thể hiện được phiên bản tốt nhất của mình. Nắm bắt cơ hội, định hướng tầm nhìn cho tương lai và vận dụng những gì học được từ cuốn sách này để biến

tầm nhìn đó thành hiện thực.

Hãy tưởng tượng chỉ vài năm nữa, bạn sẽ đọc lại cuốn nhật ký mình từng ghi chép sau khi đọc xong cuốn sách này. Trong đó, bạn tìm thấy những mục tiêu đã đặt ra cho chính mình – những giấc mơ mà bạn thậm chí không dám nói ra. Và khi nhìn quanh, bạn nhận ra *những giấc mơ của bạn từ thời ấy giờ đây đang hiện hữu trong cuộc sống của bạn.*

Giờ đây, bạn đứng dưới chân núi và có thể dễ dàng leo lên ngọn núi đó không mấy khó khăn. Tất cả những gì bạn cần làm là tiếp tục thức dậy mỗi ngày với Buổi sáng diệu kỳ và thực hiện Life S.A.V.E.R.S. hằng ngày, hằng tháng, hằng năm, song song với việc tiếp tục đưa *con người* bạn, *doanh nghiệp* của bạn và *thành công* của bạn lên những cấp độ vượt xa những gì mong đợi.

Hãy kết hợp Buổi sáng diệu kỳ với lời cam kết rằng sẽ làm chủ các kỹ năng và nguyên tắc dành cho doanh nhân, rồi áp dụng Đẳng thức diệu kỳ để tạo ra những kết quả mà nhiều người mơ ước.

Cuốn sách này chứa đựng nhiều điều mà tôi và Hal biết là sẽ hiệu quả với bạn, giúp bạn đạt đến những tầm cao mới trong mọi lĩnh vực của cuộc sống nhanh hơn bạn nghĩ. Những nhân vật xuất chúng không phải sinh ra đã như vậy – đơn giản họ đã dành cả cuộc đời để phát triển bản thân và các kỹ năng cần thiết để đạt được những gì họ muốn.

Bạn có thể trở thành một trong số đó, tôi hứa.

HÀNH ĐỘNG: THỬ THÁCH TRONG 30 NGÀY CỦA BUỔI SÁNG DIỆU KỲ

Giờ là lúc tham gia vào cộng đồng hàng chục ngàn người, những người đã thay đổi được cuộc sống, thu nhập và sự nghiệp kinh doanh với *Buổi sáng diệu kỳ.* Tham gia vào cộng đồng trực tuyến TMMBook.com và tải bộ công cụ để bắt đầu ngay *hôm nay.*

BỐN BƯỚC BẮT ĐẦU THỬ THÁCH THAY ĐỔI CUỘC SỐNG (30 NGÀY) BUỔI SÁNG DIỆU KỲ

Bước 1: Nhận bộ công cụ khởi động nhanh dành cho Thử thách thay đổi cuộc sống trong 30 ngày của Buổi sáng diệu kỳ

Truy cập www.TMMBook.com để tải bộ công cụ khởi động nhanh dành cho Thử thách thay đổi cuộc sống trong 30 ngày của Buổi sáng diệu kỳ – hoàn thành việc tập thể thao, lời khẳng định, danh

sách kiểm tra hằng ngày, các bảng theo dõi cùng mọi thứ mà bạn cần bắt đầu và hoàn thiện Thử thách thay đổi cuộc sống trong 30 ngày của Buổi sáng diệu kỳ dễ dàng nhất có thể. Hãy dành ra một phút để hoàn thiện nó ngay bây giờ.

Bước 2: Lên kế hoạch cho Buổi sáng diệu kỳ đầu tiên vào ngày mai

Nếu vẫn chưa sẵn sàng bắt đầu, hãy cam kết và lên kế hoạch cho Buổi sáng diệu kỳ đầu tiên của bạn càng sớm càng tốt – lý tưởng nhất là ngày mai. Vâng, hãy viết kế hoạch đó vào thời gian biểu và quyết định thực hiện. Hãy nhớ rằng, bạn nên rời phòng ngủ để không bị chiếc giường cám dỗ. Buổi sáng diệu kỳ của tôi diễn ra hằng ngày trên chiếc ghế dài trong phòng khách khi các thành viên khác trong gia đình vẫn đang ngủ. Tôi nghe những người thực hiện Buổi sáng diệu kỳ chia sẻ rằng, họ ngồi ngoài trời hòa mình với thiên nhiên, trên ghế hay trên thềm nhà hoặc gần một công viên. Hãy ngồi ở nơi mà bạn cảm thấy thoải mái nhất, nhưng không bị làm phiền.

Bước 3: Đọc trang 1 của bộ công cụ khởi động nhanh và làm bài tập

Đọc phần giới thiệu trong bộ công cụ khởi động nhanh dành cho Thử thách thay đổi cuộc sống trong 30 ngày của Buổi sáng diệu kỳ rồi làm theo hướng dẫn và hoàn thành các bài tập. Như bất kỳ điều đáng giá nào trong cuộc sống, để vượt qua thành công Thử thách thay đổi cuộc sống trong 30 ngày của Buổi sáng diệu kỳ, bạn phải chuẩn bị một chút. Quan trọng là bạn phải hoàn thành các bài tập đầu tiên trong bộ công cụ khởi động nhanh (không nên kéo dài quá 30-60 phút), và hãy luôn nhớ rằng Buổi sáng diệu kỳ của bạn luôn bắt đầu với *sự chuẩn bị,* dù là ban ngày hay đêm hôm trước, để sẵn sàng về mặt tinh thần, cảm xúc và lý trí cho Buổi sáng diệu kỳ. Sự chuẩn bị này bao gồm các bước trong Chiến lược chống ngủ nướng ở Chương 2.

Bước 4: Tìm một người bạn đồng hành (Khuyên dùng)

Bằng chứng rõ ràng về mối liên hệ giữa thành công và trách nhiệm là không thể chối cãi. Trong khi một số người luôn lẩn tránh trách nhiệm, việc có một người để đưa chúng ta lên một tầm chuẩn mực cao hơn so với chuẩn mực chúng ta tự đặt ra cho bản thân mình sẽ có tác động rất lớn đến khả năng hoàn thành mục tiêu. Tất cả chúng ta đều được lợi rất lớn từ sự hỗ trợ của một người cộng sự có trách nhiệm, nên tôi chân thành khuyên bạn tìm

kiếm một người như vậy – nhưng hoàn toàn không bắt buộc. Đó có thể là một người trong vòng quan hệ của bạn (gia đình, bạn bè, đồng nghiệp, một người đặc biệt…) và nhờ người đó giúp đỡ hoàn thành Thử thách thay đổi cuộc sống trong 30 ngày của Buổi sáng diệu kỳ.

Có một người đốc thúc trách nhiệm không chỉ tăng khả năng hoàn thành mục tiêu mà đó còn là một việc rất thú vị nữa! Hãy nghĩ tới lúc bạn phấn khích vì một điều gì đó và cam kết thực hiện, sẽ có một nguồn sức mạnh nhất định trong sự phấn khích và lời cam kết của cá nhân bạn. Tuy nhiên, khi bạn có một người cũng hào hứng và cam kết giống mình, sức mạnh đó sẽ lớn hơn rất nhiều.

Gọi điện, nhắn tin hay gửi e-mail cho ai đó (hoặc nhiều hơn một người) ngay hôm nay, mời họ cùng tham gia Thử thách thay đổi cuộc sống trong 30 ngày của Buổi sáng diệu kỳ. Cách nhanh nhất để mời họ là gửi đường dẫn www.MiracleMorning.com để họ có thể tự do tham gia và kết nối với bộ công cụ khởi động nhanh của Buổi sáng diệu kỳ, bao gồm:

- **Video hướng dẫn Buổi sáng diệu kỳ Miễn phí**
- **Audio hướng dẫn Buổi sáng diệu kỳ Miễn phí**
- **Hai chương sách Buổi sáng diệu kỳ Miễn phí**

Họ sẽ không phải trả bất kỳ khoản chi phí nào, và bạn có thể kết nối với ai đó cũng đang muốn nâng cấp cuộc sống, hai bạn có thể hỗ trợ và khích lệ nhau cũng như giữ được trách nhiệm với bản thân.

QUAN TRỌNG: Đừng đợi cho đến khi có người đồng hành rồi mới thực hiện Buổi sáng diệu kỳ và bắt đầu Thử thách thay đổi cuộc sống trong 30 ngày. Dù có tìm được bạn đồng hành hay không, bạn vẫn nên lên lịch trình và thực hiện *Buổi sáng diệu kỳ* đầu tiên vào ngày mai – dù thế nào đi nữa. Đừng chờ đợi. Bạn vẫn có thể là động lực thúc đẩy ai đó, khi đã tự mình trải nghiệm. Hãy bắt đầu. Và bạn có thể mời bạn bè, người thân hoặc đồng nghiệp truy cập www.MiracleMorning.com để nhận bộ công cụ khởi động nhanh của Buổi sáng diệu kỳ miễn phí.

Trong vòng chưa đến một giờ đồng hồ, họ sẽ có đủ khả năng trở thành bạn đồng hành với bạn trong *Buổi sáng diệu kỳ* – và có thể truyền cảm hứng.

BẠN ĐÃ SẴN SÀNG BƯỚC SANG MỘT CUỘC ĐỜI CÓ TẦM VÓC

HƠN CHƯA?

Cuộc sống và công việc của bạn sẽ đạt tới mức nào sau này? Những lĩnh vực nào cần cải thiện để đạt đến cấp độ ấy? Hãy trao cho mình một món quà bằng cách chỉ bỏ ra 30 ngày thôi để tạo ra sự cải thiện đáng kể cho cuộc sống và cho ngày mới của bạn. Bất kể quá khứ của bạn như thế nào, bạn *có thể* thay đổi tương lai bằng cách thay đổi hiện tại.

Hồ sơ doanh nhân
Pat Flynn

Công ty của Pat Flynn là Smart Passive Income.

Thành tựu kinh doanh nổi bật

- Pat là tác giả cuốn sách bán chạy nhất của *Wall Street Journal*: *Will it Fly* (Đừng khởi sự khi còn do dự)[13].
- Năm 2015, ông được Học viện Podcasters trao tặng giải thưởng dành cho podcast kinh doanh hay nhất.
- Ông là cố vấn của các doanh nghiệp như LeadPages, ConvertKit và Pencils of Promise.
- Pat được tạp chí *Forbes* mô tả là nhà lãnh đạo doanh nghiệp minh bạch hàng đầu.
- Podcast của ông có hơn 30 triệu lượt tải xuống.

Thói quen buổi sáng

- Pat thức dậy lúc 4 giờ sáng, đánh răng và rửa mặt.
- Ông uống hơn 2 lít nước và ăn bánh mỳ nướng Ezekiel với bơ thực vật.
- Ông hình dung tập trung vào những gì muốn hoàn thành trong ngày.
- Ông đến phòng tập bóng rổ 3 ngày/tuần. Hai ngày còn lại, ông làm việc hoặc viết lách.
- Ông dành 7 phút để thiền định và 5 phút để viết nhật ký (sử dụng The Five Minute Journal).
- Sau đó, ông đọc các lời khẳng định cho tới khi các con thức dậy.

- Ông đi dạo cùng các con và chuẩn bị đưa chúng đến trường.
- Ông cùng vợ đưa con trai đi học.
- Sau đó, ông dành thời gian cho vợ và con gái, chơi điện tử, đọc sách và tận hưởng phần còn lại trong ngày.

Kết luận

HÃY ĐỂ HÔM NAY LÀ NGÀY BẠN TỪ BỎ CÁI TÔI TRƯỚC ĐÂY ĐỂ TRỞ THÀNH CON NGƯỜI LÝ TƯỞNG

Hằng ngày, hãy thức dậy và suy nghĩ: "Thật may mắn vì hôm nay ta còn có thể thức dậy, ta vẫn sống, ta có một cuộc sống thật quý giá, ta sẽ không lãng phí nó. Ta sẽ dùng toàn bộ năng lượng trong mình để phát triển bản thân và mở lòng với mọi người. Ta sẽ mang lại nhiều lợi ích cho cuộc đời này."

—DALAI LAMA

Sự vật không thay đổi. Chúng ta mới thay đổi.

—HENRY DAVID THOREAU

Vị trí hiện tại của bạn là kết quả của việc bạn *từng* là ai, nhưng việc bạn tiến xa tới đâu phụ thuộc hoàn toàn vào chuyện bạn lựa chọn con người mà mình sẽ trở thành kể từ giây phút này.

Đây là thời khắc của bạn. Quyết định hôm nay là ngày quan trọng nhất cuộc đời bởi nó là chuyện bạn sẽ trở thành ai bây giờ – dựa trên những lựa chọn bạn đã đưa ra và hành động bạn đã thực hiện – chúng xác định con người và địa điểm bạn sẽ tới sau này. Đừng trì hoãn việc tạo dựng và trải nghiệm cuộc sống – hạnh phúc, sức khỏe, sự giàu có, thành công và tình yêu – mà bạn thực sự khao khát và xứng đáng có được.

Kevin Bracy, một trong những người thầy của tôi, luôn thúc giục: "Đừng chờ đợi để trở nên vĩ đại." Nếu muốn cải thiện cuộc sống, bạn phải cải thiện bản thân trước. Bạn có thể tải bộ công cụ khởi động nhanh dành cho Thử thách thay đổi cuộc sống trong 30 ngày của Buổi sáng diệu kỳ tại www.TMMBook.com. Sau đó, dù có bạn đồng hành hay không, hãy cam kết hoàn thành thử thách trong 30 ngày để ngay lập tức bắt đầu tiệm cận tới tài năng ẩn

giấu trong mình. Hãy tưởng tượng… chỉ một tháng sau, bạn sẽ cải thiện mọi mặt trong cuộc sống.

HÃY LUÔN GIÚP ĐỠ NHỮNG NGƯỜI KHÁC

Bạn có thể giúp tôi không?

Nếu cuốn sách này gia tăng giá trị cho cuộc sống của bạn, nếu bạn cảm thấy mình đang tốt hơn sau khi đọc cuốn sách này và thấy Buổi sáng diệu kỳ có thể là một khởi đầu mới giúp bạn thành công hơn trong mọi lĩnh vực của cuộc sống, tôi hy vọng bạn sẽ làm một điều gì đó cho những người mà bạn quan tâm:

Hãy tặng hoặc cho họ mượn cuốn sách này. Yêu cầu họ đọc nó để có cơ hội đổi đời. Hoặc, nếu bạn chưa có ý định cho mượn vì muốn đọc lại, hãy tặng cho họ một cuốn khác không vì lý do nào ngoại trừ một điều đơn giản: "Này, tôi yêu quý và trân trọng anh, và tôi muốn giúp anh sống một cuộc sống tốt nhất. Hãy đọc nó đi nhé."

Nếu bạn cũng có niềm tin như tôi rằng một người bạn (hoặc một người thân) tuyệt vời là người sẽ giúp đỡ bạn bè và những người yêu thương trở thành phiên bản tốt nhất của chính họ, hãy chia sẻ cuốn sách này.

Cùng chung tay, chúng ta đang thực sự nâng tầm ý thức của nhân loại, vào mỗi buổi sáng.

Cảm ơn rất nhiều.

Vài nét về các tác giả

HAL ELROD là một trong những diễn giả chính được đánh giá cao nhất ở Mỹ, điều này được chứng minh qua mức đánh giá trung bình đạt 9,7/10 trong nhiều chương của Tổ chức Doanh nhân (EO). Tuy nhiên, anh vẫn được biết đến nhiều nhất với tư cách là tác giả của những cuốn sách đổi đời (với hơn 1.500 đánh giá trên Amazon): *Buổi sáng diệu kỳ: Những chiến lược giúp bạn tràn đầy năng lượng, sức khỏe và sự hứng khởi để bắt đầu ngày mới hiệu quả* – được dịch ra 21 thứ tiếng và là cuốn sách bán chạy nhất trên toàn thế giới.

Hạt giống cho công trình cuộc đời của Hal được ươm mầm ở tuổi 20, khi Hal được phát hiện đã chết tại hiện trường một vụ tai nạn xe hơi thảm khốc. Anh bị thương nặng ở đầu do bị một gã tài xế say rượu chạy xe với tốc độ 113km/h đâm phải, anh bị gãy 11 chiếc xương, chết lâm sàng trong 6 phút và bị tổn thương não vĩnh viễn. Sau sáu ngày hôn mê, anh tỉnh dậy và phải đối mặt với thực tế khốc liệt – anh sẽ không bao giờ đi lại được nữa. Tuy nhiên, bất chấp chẩn đoán của bác sĩ để chứng minh rằng tất cả chúng ta đều có khả năng vượt qua nghịch cảnh tưởng chừng không thể vượt qua nhằm đạt được bất cứ điều gì mà mình hướng tới, Hal không chỉ nỗ lực đi bộ mà còn chạy ultramarathon 84km và trở thành một tượng đài kinh doanh, tác giả sách bán chạy nhất quốc tế, diễn giả chính, "chủ xị" của podcast Achieve Your Goals hàng đầu trên iTunes.

Quan trọng nhất, Hal đã kết hôn với người phụ nữ trong mơ của mình và là cha của hai thiên thần nhỏ. Họ đang sống tại Austin, Texas.

Để biết thêm thông tin về các bài phát biểu, các sự kiện trực tiếp, khóa huấn luyện, sách và bộ phim tài liệu sắp ra mắt *Buổi sáng diệu kỳ* của Hal, hãy truy cập www.HalElrod.com.

CAMERON HEROLD nổi tiếng thế giới với tư cách là bậc thầy tăng

trưởng doanh nghiệp.

Ông là nhà lãnh đạo tư tưởng đứng sau sự tăng trưởng theo cấp số nhân của hàng trăm doanh nghiệp. Cameron đã xây dựng một hệ thống tư vấn năng động – các khách hàng hiện tại của ông bao gồm một nhà cung cấp dịch vụ không dây thuộc nhóm "Big 4" và một đất nước theo chế độ quân chủ. Khách hàng của ông thích điều gì nhất về ông? Ông không phải là một người giáo điều – ông thường chỉ cho họ thấy từ kinh nghiệm thực tế của mình. Ông gây dựng danh tiếng với tư cách là bậc thầy tăng trưởng doanh nghiệp bằng cách hướng dẫn khách hàng đạt gấp đôi lợi nhuận và doanh thu trong vòng không quá ba năm.

Cameron trở thành doanh nhân từ khi còn rất trẻ. Ở tuổi 21, ông có 14 nhân viên. Đến năm 35 tuổi, ông đã giúp xây dựng hai doanh nghiệp trị giá 100 triệu đô-la đầu tiên của mình. Ở tuổi 42, Cameron giúp 1.800-GOTJUNK? tăng trưởng từ 2 triệu đô-la lên 106 triệu đô-la doanh thu và 3100 nhân viên chỉ trong vòng 6 năm. Các doanh nghiệp của ông đã triển khai hơn 5.200 kênh truyền thông trong cùng một thời điểm, bao gồm cả kênh của Oprah.

Cameron không những biết cách tăng trưởng kinh doanh, mà còn có tài làm chủ sân khấu không ai sánh bằng – nhà xuất bản hiện tại của Tạp chí *Forbes*, Rich Karlgaard, nói: "Cameron Herold là DIỄN GIẢ ĐỈNH NHẤT mà tôi từng nghe… ông ấy luôn thể hiện xuất sắc."

Mỗi khi bước lên sân khấu, Cameron không ngừng truyền dạy. Ông là tác giả của cuốn sách kinh doanh bán chạy toàn cầu *Double double* (tạm dịch: Gấp đôi gấp đôi) được tái bản bảy lần với nhiều bản dịch trên khắp thế giới.

Cameron là diễn giả quốc tế hàng đầu được mời đi diễn thuyết tại 26 quốc gia. Ông cũng là giảng viên được đánh giá cao nhất trong chương trình Thạc sĩ Doanh nhân của EO/MIT, đồng thời là diễn giả có sức thuyết phục mạnh mẽ và hiệu quả tại các sự kiện CEO và COO trên toàn thế giới.

Hãy đón đọc ba cuốn sách kinh doanh mới nhất của Cameron về quan hệ công chúng, các cuộc họp và cách giúp đội nhóm thấy được tầm nhìn của bạn cho doanh nghiệp, sẽ ra mắt vào năm 2016.

HONORÉE CORDER là tác giả của 21 cuốn sách, bao gồm: *You*

Must Write a Book (tạm dịch: Bạn phải viết một cuốn sách), *Vision to Reality* (tạm dịch: Đưa tầm nhìn vào thực tế), *Prosperity for Writers* (tạm dịch: Sự thành công cho nhà văn), *Business Dating* (tạm dịch: Hẹn hò kinh doanh), bộ *The Successful Single Mom* (tạm dịch: Mẹ đơn thân thành công), *If Divorce is a Game, These are the Rules* (tạm dịch: Nếu ly hôn là một trò chơi, đây là các nguyên tắc) và *The Divorced Phoenix* (tạm dịch: Hóa phượng hoàng sau khi ly hôn). Bà cũng là đối tác kinh doanh của Hal Elrod viết bộ *Buổi sáng diệu kỳ*. Honorée huấn luyện các chuyên gia kinh doanh, nhà văn và các tác giả viết sách phi hư cấu đầy khao khát muốn sách của mình bán chạy, tạo nền móng và phát triển nhiều nguồn thu nhập. Bà cũng làm được rất nhiều điều kỳ diệu khác, và những gì bà làm đã trở thành huyền thoại. Bạn có thể tìm hiểu nhiều thông tin hơn về bà tại HonoreeCorder.com.

Chú thích

1. Phản ứng chiến-hay-chạy (Fight-or-flight responses): Phản ứng sinh lý xảy ra khi cơ thể cảm nhận được một sự kiện đe dọa, tấn công, hay nguy hiểm đến sự sống còn. (Các chú thích trong cuốn sách này là của biên tập viên.)

2. Đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2018.

3. Cardio hay Cardiovascular: Phương pháp kết hợp nhiều bài tập giúp cơ thể kiểm soát nhịp tim, hỗ trợ quá trình lưu thông máu và tăng khả năng đốt cháy mỡ thừa.

4. Đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2014.

5.Đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2017.

6. Đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2012.

7. Hernán Cortes (1485-1574): Nhà thám hiểm người Tây Ban Nha. Năm 1519, ông đã chỉ huy một đoàn gồm 11 con tàu cùng hơn 150 thủy thủ từ Cuba tới bán đảo Yucatan với mục tiêu lấy được kho báu được cho là lớn nhất thế giới thời bấy giờ. Khi đến nơi, ông đã ra lệnh đốt hết tàu của đoàn. Đứng trước hai lựa chọn: hoặc là giành được kho báu, hoặc là chết, cả đoàn đã quyết tâm chiếm kho báu, và lần đầu tiên sau 600 năm, kho báu đã được chinh phục.

8. Drive-through: Hình thức dịch vụ mua hàng mà thực khách có thể mua hàng trực tiếp ngay trên xe của mình.

9. Giấc ngủ REM (Rapid eye movement): Một giai đoạn của chu kỳ ngủ, thường xảy ra từ 1,5 tiếng đến 2 tiếng trong một giấc ngủ bình thường. Khi giấc ngủ đạt tới trạng thái REM, mắt của chúng ta di chuyển nhanh, liên tục có những giấc mơ. Giấc ngủ REM còn được gọi là giai đoạn ngủ "mơ".

10. Pomodoro: Phương pháp quản trị thời gian để nâng cao tối đa

sự tập trung trong công việc, 1 pomodoro = 25 phút.

11. Ở Việt Nam, hai thuật ngữ CEO (Chief Executive Officer) và COO (Chief Operations Officer) đều được dịch là giám đốc điều hành. Tuy nhiên, hai chức danh này có sự khác biệt với nhau. CEO có vai trò quan trọng nhất doanh nghiệp, quyết định mọi hoạt động của doanh nghiệp đó. Còn COO dưới quyền của CEO, làm việc với các giám đốc của các phòng ban khác trong doanh nghiệp để hiện thực hóa chiến lược của CEO. Để tránh nhầm lẫn, chúng tôi sẽ giữ nguyên cụm từ viết tắt CEO và COO.

12. Luật bình quân (Law of averages): Một trong các quy luật quan trọng trong bán hàng, giải thích rằng trong các công đoạn của quy trình bán hàng, mỗi người bán hàng có tỷ lệ bình quân thành công nhất định nào đó và kết quả cuối cùng sẽ phân bổ theo đúng tỷ lệ này.

13. Đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2018.